

رشد سرمایه‌گذاری

مدیر برند پارسیان و جامه گستر مطرح کرد

نوسان قیمت مواد اولیه

چالش بزرگ تولیدکنندگان پوشاک

Parsian and Jameh Gostar brand manager suggested

Fluctuating prices of raw materials is a big challenge for garment manufacturers

مدیر العلامة التجارية بارسیان و جامه جستر اقترح

تقلب أسعار المواد الخام يشكل تحديًا كبيرًا لمصنعي الملابس

با آثار و گفتاری از:

صمد حسن زاده

محمدرضا فقیهی

ابوالفضل روغنی گلیایگانی

هادی شعبانی

هوشیار فقیهی

منصور الیاسی

علی مروت جو

محمد نداف

علیرضا مهر آبادی

امیر سلطانی

پویا عرفانی

کیانا کیانی

دزیی

WORLD OF INVESTMENT

رشد سرمایه گذاری



مدیر دپارتمان ساخت و سرمایه گذاری متاویلا تاکید کرد

تأثیر سرمایه گذاری های ملکی در رشد گردشگری

The manager of the construction and investment department of
Meta Vila proposed

**The effect of real estate investments in the
growth of tourism**

أثار مدير إدارة الإنشاءات والاستثمار بشركة متاویلا
أثر الاستثمارات العقارية في نمو السياحة

گل کھش رویش باور ما در دل کویر



هفدهم مرداد ماه:

سالروز شهادت شهید صارمی
و روز خبرنگار گرامی باد.



شرکت معدنی و صنعتی گل کهن
GOLD MINING & INDUSTRIAL COMPANY
روابط عمومی و امور بین الملل

گهر زمین، گوهرایران زمین

| ارزش آفرینی و کیفیت از سنگ آهن تا کنسانتره و گندله |



(سهامی عام)
شرکت معدنی و صنعتی غهر زمین
Goharzamin Mining and Industrial Company
روابط عمومی و امور بین الملل



— www.goharzamin.com goharzamin.co —

فراز انرژی پاد

www.faraz-energy.com

شماره ثبت ۱۹۵۷۷۱



BHT

Electric • Control • Mechanic



شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد

شرکت بین المللی مهندسی فراز انرژی پاد یک شرکت فنی، مهندسی و بازرگانی در سطح بین المللی بوده که با دارا بودن شبکه قوی بازرگانی و زنجیره تامین در کشورهای آلمان، آمریکا، اسپانیا، چین، ترکیه و عمان امکان تامین طیف وسیعی از قطعات، تجهیزات و ماشین آلات مختلف از جمله انواع قطعات مکانیکال، الکتریکال، کنترل و ابزار دقیق را برای صنایع مختلف دارا میباشد.

یکی از نکات قوت این شرکت امکان ساخت و مهندسی معکوس تمامی تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی، نیروگاهی، سیمان، فولاد، معدن، صنایع هوایی و خودروسازی با استانداردهای کشور آلمان میباشد که صرفاً محدود به اقلامی بوده که به دلیل پیچیدگی فنی و یا محدودیتهای ساخت، امکان تولید در داخل کشور را نداشته فلذا این شرکت با ترکیب نمودن دانش فنی ایرانی و امکانات ساخت در خارج کشور، گامهای بسیار موثری در جهت پشتیبانی میهن عزیزمان برداشته است.

از دیگر توانایی های این شرکت دارا بودن بسته کامل برای مشاوره مهندسی و پروژه های EPC می باشد. همچنین خرید، حمل و واردات کالا چه به صورت ترخیص شده (فروش ریالی) و چه به صورت تحویل کالا در پشت گمرکات (فروش ارزی) بر حسب نیاز مشتری قسمتی از فعالیت های معمول این شرکت می باشد.

لازم به ذکر این شرکت در لیست بلند تامین کنندگان مورد تایید وزارت نفت و گروه مینا قرار دارد (AVL vendor list).

info@faraz-energy.com

www.faraz-energy.com

www.bht-online.de

تهران، نیاوران، خیابان دکتر باهنر، جنب پمپ بنزین نیاوران، کوچه تناولی، پلاک ۱۸، طبقه ۵، واحد ۵۰۲ - تلفن: ۰۲۱-۲۶۲۵۸۰۵۰



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

بزرگترین عرضه کننده آهن اسفنجی کشور

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

THE BIGGEST DRI SUPPLIER IN IRAN

GISDCO

Development is our belief



شرکت توسعه آهن و فولاد گل گهر

GOLGOHAR IRON & STEEL DEVELOPMENT CO.

روابط عمومی و امور بین الملل

جایگاه فولاد کاوه جنوب کیش در صنعت فولاد

کم نوسان ترین سهم
در بین نهادهای فولادی

رتبه ۳
با سهم ۱۱ درصدی

شرکت برتر در معاملات
شمش فولادی

رتبه ۲
با سهم ۱۳ درصدی

عرضه کننده برتر
شمش فولادی در بورس

رتبه ۳
با سهم ۸۷ درصدی

صادر کننده برتر بیلت

رتبه ۳
با سهم ۷۷ درصدی

تولید کننده برتر بیلت

رتبه ۴
با ۹۹ درصد ظرفیت

بهره برداری از ظرفیت
آهن اسفنجی

رتبه ۴
با سهم ۶ درصدی

تولید کننده برتر
آهن اسفنجی

چهارمین ناشر برتر
در بازار سرمایه

اسکن کنید

www.SKSCO.ir





شرکت بابک مس ایران

I R A N I A N B A B A K C O P P E R C O M P A N Y

IBCCO

تولیدکننده انواع لوله مسی



تهران، شهرک غرب، بلوار دامن، خیابان فخارمقدم، کوچه گلبرگ چهارم شرقی، پلاک ۱۲ کد پستی ۱۴۶۸۹۳۶۳۸۱
تلفن مستقیم فروش: داخلی ۹۱۵ تا ۹۲۰ - ۹۱۰۷۰۸۰۰ (۰۲۱)

www.ibcco.midhco.com

marketing&sales@ibcco.midhco.com



بار از محکم کاری عیب نمی کنه

بیمه باربری بیمه ملت



melat.ir

۰۲۱-۸۵۳۳۳

گردشگری در شهرک های توریستی:

با توجه به افزایش سرمایه گذاری در بخش مسکن و جذابیت این بخش برای بسیاری از سرمایه گذاران تعداد زیادی در این بخش مشغول به کار شده و به موجب این امر حتی در صنعت گردشگری نیز شاهد رشد سرمایه گذاری های ملکی و فعالیت های آن هستیم که برآیند آن رشد اشتغال زایی برای جوانان ...

رشد گردشگری در ایران:

شهرک های توریستی در کشورمان به عنوان زیر ساخت های اساسی در رشد صنعت گردشگری در حال توسعه بوده و سرمایه گذاری های قابل توجهی در این حوزه انجام شده است. دولت نیز با ارائه تسهیلات ...



متاویلا
META VILLA

معضلات ساخت و ساز:

هزینه بالای مواد اولیه ، قدرت خرید مردم ، درصد تورم ، ورود افراد غیر متخصص همه این موارد باعث شده که در صنعت ساخت و ساز رقابت های منفی ایجاد شود.

جلوگیری از ساخت و ساز غیر مجاز:

یکی از معضلات بخش مسکن به همین مساله باز می گردد. در حال حاضر ساخت و سازهای غیر مجاز هم به چهره شهرها آسیب وارد کرده و هم موجب خسارات جبران ناپذیری به محیط زیست شده است. مدیران این حوزه به منظور بهبود شرایط موجود میبایست بستری شفاف برای سرمایه گذاری ایجاد کنند و با اعطای تسهیلات مناسب به سازنده ها به پایان پروژه های ناتمام کمک کنند ...

Lahijan | لاهيجان



از رویاهایتان
تا واقعیت

فاصله‌ای نیست

مرکز کارشناسی املاک سلطانی

(+98) 21 71 33 33 66



LC MAN
Men's Wear



☎ ٤٢٨٩١

📷 lc_man_official

🌐 www.lc-man.com



نایب رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا مطرح کرد

نقش مافیا در عدم شناخت ظرفیت‌های آفریقا

۵۰

۲۶

از سوی مدیرعامل برند نيزل مطرح شد

توسعه بلندمدت
کسب و کار در گرو
بازارهای جدید



۱۸

مدیرعامل شرکت سیدگردان نوویرا

به دنبال بهینه‌سازی
بازدهی و کاهش ریسک
سرمایه‌گذاری هستیم



دنیای چاپ
۴۸ تا ۳۸



دنیای صنعت
۳۶ تا ۳۲



پرونده ویژه
۳۰ تا ۲۲



اقتصاد بازار
۲۰ تا ۱۸

دستی سرمایه‌گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت

صاحب امتیاز و مدیر مسئول:

دکتر مرتضی فغانی

قائم مقام مدیر مسئول:

رضا فغانی

سر دبیر:

فرهاد امیرخانی

مدیر هنری:

سعیده نیکبخت

مدیر بازرگانی:

سارا نظری

ویراستار:

مصطفی حاتمی

مترجم:

سعید عدالت‌جو

عکاس:

میثم مافی

اعضای هیات علمی:

- دکتر بهمن آرمان: اقتصاددان
- دکتر امید کریمیان: عضو کمیسیون انرژی مجلس شورای اسلامی
- مسعود پرهمن: رئیس اتاق بازرگانی ایران و آفریقا
- دکتر پیرام شکوری: رئیس انجمن مس ایران
- مهندس حسن کریمی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر عزیز الله عساری: مدیر ارشد حوزه معدن
- مهندس مهدی حکیمیان: کارشناس ارشد حوزه سرمایه‌گذاری و اقتصاد
- مهندس آرش محبی: نژاد: مدیر انجمن تخصصی صنایع همگن قطعه‌سازان خودرو
- مهندس احمد رویایی: مدیر ارشد صنعت خودرو
- دکتر جمشید حمزه زاده: رئیس جامعه هتلداران کشور
- دکتر علی اصغر عباسستانی: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی
- دکتر غلامعلی جعفرزاده: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی
- دکتر محمد دامادی: نماینده‌دوایر مجلس شورای اسلامی
- دکتر اسفندیار سیفی: رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان طلا و جواهر استان تهران
- دکتر سیف‌الله نیک‌نامی: رئیس انجمن فناوری دیجیتال و هوشمندسازی ایران
- دکتر محمدعلی جلیلیان: مدیر ارشد صنعت پتروشیمی
- دکتر سید رضا رفیعی: عضو هیات رییسه اتاق بازرگانی ایران و روسیه
- کریم بیگی: رئیس جامعه هتلداران استان اصفهان
- دکتر حسین عرفانی: مقدم: کارشناس ارشد امور حقوقی
- مهندس سید محمد مقدسی: عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی
- دکتر امیر حامد رضایی: مشاور رئیس اتاق مشترک ایران و آفریقا
- دکتر مسعود مرادپناه: مشاور مدیر عامل گائون چهانگردی و اتومبیلرانی ج.ا
- دکتر مهدی کریمی: تفرشی: رئیس کارگروه کسب و کارهای سازمان ملل - یونسکو

گروه دبیران:

سید قاسم قاری، مصطفی حاتمی، عرفان فغانی

سعید عدالت‌جو، محمد جعفری، احمد رضا صباغی

مینا افتخاری، سهیلا زمانی، المیرا اکرمی

برای دریافت نسخه پسی دی ال ماهنامه به پایگاه خبری زیر مراجعه فرمایید:
www.dsarmaye.ir

نشانی:

تهران، خیابان شهید مفتاح

کوچه مرزبان‌نامه، پلاک ۲۷، واحد ۳

کد پستی: ۱۵۸۸۸۶۳۴۴

تلفن: ۳۷-۸۸۸۶۴۸۳۵-۲۱

واحد بازرگانی: ۲۱-۸۸۸۶۴۸۲۶

دورنگار: ۲۱-۸۸۸۶۴۷۲۰

پست الکترونیک: D.sarmayeh@gmail.com

لیتوگرافی، چاپ و توزیع: شرکت خاتمنو

تلفن: ۷۷۸۱۳۳۴۹



۵۲

رئیس اتاق ایران تاکید کرد

ضرورت اجرای قانون بهبود محیط کسب و کار در دولت جدید



۳۸

رئیس سندیکای تولیدکنندگان

کاغذ و مقوا عنوان کرد

دلایل عقب ماندگی ایران در تولید کاغذ تحریر و روزنامه



۵۶

طراح و ایده پرداز

حوزه طلا و جواهر مطرح کرد

پیشرفت‌های تدریجی رشته طلا و جواهر طی ۱۰ سال اخیر



۳۶

موسس و مدیر عامل

مرکز کارشناسی املاک سلطانی

بازار ملک ایران در رکود به سر می برد



اقتصاد هنر
۵۴ تا ۵۷



اقتصاد کلان
۵۰ تا ۵۲



یادداشت

صنایع کوچک شتاب‌دهنده توسعه اقتصادی

دکتر مرتضی فغانی
عضو اتاق بازرگانی تهران

در بخش صنعت، متعلق به صنایع کوچک است. همچنین این صنایع کمتر از ۱۰ درصد حجم صادرات و حدود ۱۸ درصد از ارزش افزوده بخش صنعت کشور را در بر می گیرند. با این حال به طور میانگین، بیش از ۳۵ درصد از حجم صادرات کشورهای توسعه یافته، برگرفته از همین تولیدات واحدهای کوچک مقیاس صنعتی است و حدود نیمی از حجم تولید ناخالص داخلی کشورهای توسعه یافته را نیز در بر می گیرد.

صنایع کوچک با کمک به تولید ناخالص داخلی (GDP)، ایجاد مشاغل، تولید درآمد، توزیع مناسب ثروت و کاهش فقر به توسعه کشورها یاری می رسانند و به عنوان ابزار مهمی در رشد اقتصادی هر کشور شناخته می شوند. به عنوان مثال، در ایالات متحده آمریکا بخش عمده ای از اقتصاد این کشور در اختیار SMEها است، به طوری که صنایع کوچک در آمریکا ۴۶ درصد تولید ناخالص داخلی بخش خصوصی غیر کشاورزی، ۹۷/۲ درصد کل بنگاه های وارد کننده، ۵۴ درصد کل ارزش فروش در اقتصاد و ۶۴ درصد از کل شغل های جدید ایجاد شده در بخش خصوصی در این کشور را در اختیار دارند. در کشور کانادا بین سال های ۲۰۰۲ و ۲۰۱۲، SMEها، ۷۷ درصد مشاغل جدید را در این کشور ایجاد کرده اند.

همچنین SMEها نقش حیاتی در افزایش رشد اقتصادی، ارتقا و پویایی کشور را دارند و بخش جدایی ناپذیر فعالیت های اقتصادی منطقه ای در بسیاری از بخش های این کشور به شمار می آیند، به طوری که ۹۹/۲ درصد فعالیت های کسب و کار و یا به عبارتی ۵۰۷ میلیون نهاد و موسسه در ژاپن در قالب SME هستند. همچنین SMEها ۷۰ تا ۸۰ درصد از کل اشتغال در اقتصاد ژاپن را پوشش می دهند و ۶۰ درصد آن ها به طور مستقیم و یا غیر مستقیم با شرکت های بزرگ فعال در صنعت ارتباط دارند. تمام این آمار و ارقام گواه بر یک واقعیت بوده و نشان از جایگاه و اهمیت بالای صنایع کوچک در بخش های صنعت و اقتصاد دارد. در اینجا می توان بهتر درک کرد که چرا از این صنایع به عنوان رمز توسعه اقتصادی در دهه آینده یاد می کنند؟ زیرا سایر کشورها به خوبی به اهمیت بالای صنایع کوچک و تاثیرات مثبت آن ها پی برده اند؛ موضوعی که مادر کشورمان نباید از آن غفلت کنیم. ■

صنایع کوچک در رشد و توسعه اقتصادی هر کشوری، نقش و جایگاه بسیار ویژه ای دارند. امروزه در اکثر کشورهای جهان، صنایع کوچک از جنبه های مختلف اجتماعی، تولید صنعتی و ارائه خدمات در حال نقش آفرینی هستند. رونق و گسترش صنایع کوچک در توسعه صنعتی، توزیع عادلانه درآمد، اشتغال زایی و افزایش ارزش افزوده، تاثیر غیر قابل انکاری دارد. در واقع می توان از توسعه صنایع کوچک به عنوان شتاب دهنده توسعه اقتصادی دهه آینده نام برد.

صنایع کوچک، اگر چه در دنیا بخش قابل توجهی از GDP و صادرات را در اختیار دارند، اما در ایران چندان مورد توجه قرار نگرفته و چالش هایی که با آن دست و پنجه نرم می کنند، موجب شده که تنها حدود ۱۰ درصد از صادرات را به خود اختصاص دهند. در کشور ما صنایع بزرگ به عنوان زیربنای اصلی و پیش نیاز ویژه برای توسعه صنایع کوچک، سهم بزرگ تری از توجه دولت ها را به خود اختصاص می دهند. با این وجود صنایع کوچک به عنوان بخشی که تا حدودی مورد بی مهری قرار گرفته، هنوز آن طور که باید و شاید، در صدر سیاست گذاری های صنعتی کشور جایگاه محکمی ندارد. این در حالی است که هر گونه برنامه ریزی برای توسعه صنعتی و اقتصادی کشور، اشتغال زایی، توسعه صادرات غیر نفتی و نوآوری، بدون حمایت و پشتیبانی از صنایع کوچک میسر نخواهد شد.

از ویژگی های بسیار مهم بنگاه های کوچک، نقش مکمل آن ها برای یکدیگر است؛ به این معنی که به جای سرمایه گذاری هنگفت در یک واحد تولیدی، مجموعه ای از بنگاه های کوچک می توانند یک زنجیره تولید را تشکیل داده و هر کدام بخشی از تولید را بر عهده بگیرند که همین موضوع موجب افزایش رونق صنعتی خواهد شد. همچنین در صورتی که صنایع کوچک در کنار واحدهای بزرگ راه اندازی شوند و بخشی از تولید را بر عهده بگیرند، کاهش هزینه ها و افزایش تولید رقم می خورد.

هم اکنون در کشورمان بیش از ۵۰ هزار واحد صنعتی کوچک (SME) وجود دارند که در ذیل مقررات مرتبط با بنگاه های کوچک فعالیت می کنند. این تعداد واحد صنعتی حدود ۹۴ درصد از صنایع کشور را شامل می شوند، اما ۴۳ درصد از اشتغال صنعتی توسط این شرکت ها ایجاد شده است. ۱۴/۵ درصد یا یک ششم از تولید ناخالص ملی کشورمان



فرهاد امیرخانی
سر دبیر

کلید تحول صنعت پوشاک و نساجی در دست طراحان

طراح آمریکایی، کریستین دیور، طراح فرانسوی، تام فورد، طراح مشهور تگزاسی، پیر کاردین، طراح فرانسوی و ایو سن لوران طراح پرآوازه قرن بیستم در کشور فرانسه اشاره کرد. البته اکنون حرفه طراحی به یکی از شغل‌های پر درآمد جهان نیز تبدیل شده است. به عنوان مثال، میانگین درآمد شغل طراحی مد و لباس در کشور کانادا، به سالانه حدود ۵۴ هزار دلار می‌رسد و این میزان در کشور ترکیه سالانه ۱۰۰ هزار دلار است. در حال حاضر در کشور فرانسه، متوسط درآمد سالانه یک طراح، ۸۰ هزار یورو است که این میزان در آمد متناسب با خلاقیت، شهرت فرد و ارزش افزوده‌ای که در قیمت تمام شده یک محصول ایجاد می‌کند، قابل افزایش است. البته این وضعیت در ایران اسفناک است؛ زیرا درآمد یک طراح در یک واحد تولیدی، از سالانه ۱۲۰ میلیون تومان، یعنی ۲ هزار دلار فراتر نمی‌رود، ضمن اینکه مصائب حضور طراحان در واحدهای تولیدی نیز کم نیستند.

اکنون شغل طراحی نیز بسته به تخصص، به رسته‌های مختلفی دسته‌بندی شده است و افراد بر حسب علاقه، رسته‌های خود را انتخاب کنند. از جمله می‌توان به طراحی لباس برای تئاتر و سینما، طراحی لباس برای افراد خاص، بلاگر مد و فشن، تصویرسازی، طراحی شال و روسری یا مانتو، کارگاه خیاطی، نویسنده و ژورنالیست مد و فشن، طراحی چاپ پارچه، مدیر تولید کارگاه‌های چاپ و همکاری با دانشگاه‌ها، تولیدی پوشاک و واحدهای نساجی و... اشاره کرد. نباید از یاد برد که کلید تحول صنعت پوشاک و نساجی کشورمان در آستین طراحان هنرمند قرار دارد و همان طور که دارندگان این علم و هنر توانستند در کشورهای توسعه یافته دنیا را متحول کنند، در کشورمان نیز شاید بتوانند چشم‌اندازی نو و برندی هویت‌دار و ملی را خلق کنند. قطعاً برای تحقق چنین آرمانی، باید به آنان میدان داد و زمینه را برای تحقق رویداد بزرگ فراهم ساخت. ■

طراحی و مد آفرینی، به ویژه در صنعت پوشاک و نساجی کشورمان، علمی مهجور و تاحدودی ناشناخته است که به رغم وجود متون ترجمه شده و نوشته‌های پرطمطراق و دل‌ریا درباره آن؛ اما همچنان کمترین ارزش در زنجیره تولید و عرضه پوشاک و نساجی کشورمان را دارا است. این موضوع چندان هم جای تعجب ندارد؛ چون این معضل ریشه در سرفصل‌های آموزشی و دروس پایه دارد، چرا که طی دوران تحصیل، کمتر دانش‌آموزی رامی‌توان یافت که از طریق کلاس و کتاب‌های درسی موجود، علم هنر را مطابق آنچه در جهان مدرن مرسوم است، فرا گرفته باشد.

اکنون نقصان این شیوه آموزشی را در تمامی محصولات کشور از جمله محصولات پوشاک و نساجی می‌توان مشاهده کرد. صرف‌نظر از اینکه بیش از ۹۰ درصد از طراحان مد و پوشاک کشورمان را زنان تشکیل می‌دهند و این طیف نیز تلاش می‌کنند تا در یک فضای به دور از بازار، برای ۸۴ میلیون و ۹۰۰ هزار نفر ایرانی که فقط ۴۲ میلیون و ۹۰۰ هزار نفر آنان را مردان تشکیل می‌دهند، برند هویت‌دار ملی اتود و الگو کنند؛ اما همچنان شاهد این هستیم که شوربختانه این بخش مهم از صنعت، هنوز دارای یک انسجام صنفی نیستند و صرفاً از آنان و آثارشان در همایش‌ها و جشنواره‌ها به عنوان یک ابزار، استفاده فرهنگی و گاه هنری می‌شود.

این شرایط در حالی در کشورمان رقم می‌خورد که شغل طراحی پوشاک و نساجی، یکی از پر درآمدترین شغل‌ها در کشورهای توسعه یافته محسوب می‌شود و افرادی هستند که با طراحی‌های بی‌نظیر خود، درآمدهای نجومی کسب می‌کنند و رونق دیگر صنایع را نیز باعث می‌شوند. از جمله این افراد می‌توان به کوکوشنل، راهبه نوگر و طراح فرانسوی، دونا کاران طراح نیویورکی و بنیان‌گذار برند DKNY، جورجیو آرمانی، طراح ایتالیایی و نوآور پوشاک مردانه، کالوین کلاین، طراح آمریکایی که علاوه بر پوشاک، در زمینه عطر، ساعت و جواهرات نیز رکورد جهانی را در کارنامه خود ثبت کرده است، دونا تالور ساچه، طراح ایتالیایی، رالف لورن،



یادداشت مهمان

پوشاک اولین نیاز اجتماعی بشر

مهندس سید محمد مقدسی

عضو هیات مدیره جامعه متخصصین نساجی

صنعتی که باید خوراک باکیفیت و مناسب به زنجیره انتهایی خود؛ یعنی پوشاک تزریق نماید.

● محدودیت‌های فرهنگی و اجتماعی در طراحی صنعت پوشاک که قابلیت رقابت با پوشاک جهانی را نداشته و باعث از دست دادن بخشی از بازار فروش و سلاقی مرتبط شده است.

● عدم دسترسی آسان به مواد اولیه که باوجود تحریم‌های قابل توجه موجود وضعیت را دوچندان سخت تر و محدودتر کرده است.

● واردات غیرقانونی پوشاک به عبارتی قاچاق آن که جدیداً به صورت ورود پوشاک استوک و تاناکورایی به شکلی فزاینده رخ داده است که پوشاکی بی کیفیت و باقیمت بسیار پایین هستند.

صنعت پوشاک می‌تواند نقش موثر در اقتصاد کشورمان ایفا نماید. اینکه چرا ما با قدمت و پیشینه قابل توجه در تاریخ کشورمان و با داشتن استعداد های ارز شمند در این راستا کمترین بهره‌ر می‌بریم و شرایط پهلزاری و رشد آن را فراهم نمی‌آوریم، پرسشی است که طی سالیان طولانی به ویژه در ۲۰ سال اخیر پاسخی برای آن دریافت نکرده‌ایم. صنعتی که پیش از انقلاب اسلامی و حتی بعد از آن با تمام شدن جنگ تحمیلی شاهد صادرات کالای آن به کشورهای مختلف بوده‌ایم که نشان دهنده همان پتانسیلی است که برای مادر این صنعت وجود دارد. پوشاک این توانایی را دارد که در تمامی عرصه‌های فرهنگی و اجتماعی الگوسازی کند که در توان اجرایی ما نهفته است، ولی شرایط لازم را فراهم نمی‌کنیم، البته باید بپذیریم که پوشاک در ایران به رغم قید کردن آن به عنوان یک صنعت، صنعتی نشده و ساختار آن را ندارد که مهمترین و بزرگ‌ترین ضعف پوشاک ما به معنی واقعی صنعتی نبودن آن است.

با توجه به موارد مطرح شده، ایران می‌توانست از مزیت‌های خود در توسعه و رشد اقتصادی بهره‌گیرد، اما جای خود را به رقبای همچون چین و بنگلادش داده که یک چهارم پوشاک مصرفی جهان را تولید می‌کنند. باید آگاه باشیم، ما که به لحاظ دوخت و طراحی هنوز جزو کشورهای برتر به شمار می‌رویم، هنوز جایگاه واقعی خود را در صنعت پوشاک دنیا پیدا نکرده و هنوز نتوانسته‌ایم که پوشاک توانمندمان را صنعتی سازیم. ■

صنعت پوشاک به عنوان یکی از صنایع پیشرو و پر طرفدار در جهان، توجه بسیاری از کشورها را به خود جلب کرده است. پوشاک بخش انتهایی زنجیره تامین در صنعت نساجی است که به تنهایی یک صنعت با ارزش افزوده بالا است که طراحی و فشن، نقش مهمی در آن ایفا می‌کند. پوشاک اولین نیاز اجتماعی بشر است و به حدی گسترده شده که به تنهایی بار اقتصادی آن می‌تواند رشد اقتصادی و صنعتی کشوری را در بر گیرد. مد که در ساختار پوشاک بسیار مهم و تعیین کننده است، باعث رونق اقتصادی می‌شود. پوشاک، صنعتی اشتغال‌زا است که با رشد جمعیت و افزایش تقاضا گسترش خاص دارد. مدیر کل صنایع نساجی و پوشاک و منسوجات وزارت صمت اظهار داشته که در سال ۱۴۰۲ وضعیت باثباتی در تامین مواد اولیه و رشد سرمایه‌گذاری بیش از ۳۰ درصدی را در صنعت نساجی و پوشاک شاهد بوده‌ایم. همچنین عضو اتاق بازرگانی تهران اظهار داشته که صادرات پوشاک در دنیا ۱۸ هزار میلیارد دلار است که این رقم در ایران متأسفانه تنها به ۷۰ میلیون دلار می‌رسد.

اما صنعت پوشاک در ایران توانایی‌های بالقوه زیادی دارد که باید به بالفعل تبدیل کرد. حضور قابل توجه نیروی انسانی یکی از مزایای بسیار مهم و خوب صنعت پوشاک است. وقتی کشوری در این صنعت پر رونق باشد، نرخ بیکاری آن به میزان قابل توجهی کاهش می‌یابد. تمامی مشاغل صنعت پوشاک از جمله مشاغل محسوب می‌شوند که نیروی کار تازه‌وارد به سرعت می‌تواند آن را فرا بگیرد و نسبت به صنایع دیگر، آموزش کار به نیروی مبتدی در صنعت پوشاک بسیار راحت‌تر خواهد بود. همان گونه که اشاره شد، پوشاک بیشترین ارزش افزوده بر کالا از صنعت نساجی را در اختیار دارد. به رغم تمامی مواردی که بدان اشاره شد، بازار صنعت پوشاک ایران با تهدیداتی مواجه است که می‌توان به برخی از آن‌ها اشاره کرد.

● بالا بودن هزینه‌های تولید که باعث گران تمام شدن پوشاک ایرانی در مواجهه با پوشاک وارداتی شده است. البته باید اذعان داشت، سطح دستمزد کارگر ایرانی بسیار پایین‌تر از دستمزد جهانی است.

● به نوسازی در صنعت نساجی توجهی نمی‌شود و شرایط و امکانات آن فراهم نمی‌گردد. وجود تحریم‌های شدید مانع بزرگی در این راه است.

اقتصاد بازار



در این بخش می‌خوانیم:

■ به دنبال بهینه‌سازی بازدهی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری هستیم

مدیرعامل شرکت سبدگردان نوویرا

به دنبال بهینه‌سازی بازدهی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری هستیم

عرفان فغانی

اگرچه طی سال‌های اخیر تلاش زیادی برای معرفی شرکت‌های سبدگردان شده، اما هنوز کارکرد و اهمیت این شرکت‌ها برای برخی از سرمایه‌گذاران ناشناخته است. با توقعات و انتظارات آن‌ها از این شرکت‌ها مبنای اصولی و علمی ندارد. موضوع دیگر آن است که نهادها و بخش‌های متولی به جای پرداختن به وظایف از پیش تعیین‌شده خود به منظور بهبود وضعیت شرکت‌های سبدگردان، به بخش‌های نامرتبط ورود کرده و وضعیت را بیش از پیش برای این شرکت‌ها دشوار کرده‌اند. با هدف بررسی بیشتر این موضوع گفت‌وگویی با هادی شعبانی، مدیرعامل شرکت سبدگردان نوویرا داشتیم که ماحصل آن از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

با توجه به نوسانات بازار سرمایه و کاهش اعتماد عمومی به آن، مهمترین اقدامات این مجموعه در سال گذشته برای جذب سرمایه‌گذاران چه بوده است؟

در پاسخ به نوسانات بازار سرمایه و کاهش اعتماد عمومی، شرکت سبدگردان نوویرا اقدامات موثری را برای جذب و حفظ سرمایه‌گذاران انجام داده که یکی از مهمترین آن‌ها، تاکید بر مدیریت حرفه‌ای و تخصصی در زمینه سبدگردانی و سرمایه‌گذاری است. این شرکت سبدگردان با بهره‌گیری از تیمی از متخصص، مجرب و تحلیل‌گران حرفه‌ای، توانسته در شرایط پیچیده بازار، استراتژی‌های متناسب با نیازهای سرمایه‌گذاران را طراحی و اجرا کند. اقدام دیگر، متنوع‌سازی ابزارهای مالی بوده تا سرمایه‌گذاران با تحلیل خود، امکان استفاده از طیف گسترده‌ای از ابزارهای مالی را داشته باشند. کسب بیشترین بازدهی در میان تمامی بازارها توسط صندوق چندکالایی نهال (با تاکید) بر زعفران موید این نکته است. یکی دیگر از اقداماتی که نوویرا در این راستا انجام داده، معرفی و مدیریت صندوق درآمد ثابت کاج بوده است. این صندوق که یکی از محصولات مهم این شرکت به شمار می‌رود، اساساً در سهام سرمایه‌گذاری نمی‌کند و به همین دلیل نوسانات شدید بازار سهام بر آن تأثیر زیادی ندارد. صندوق درآمد ثابت کاج با تمرکز بر سرمایه‌گذاری در اوراق با درآمد ثابت، سپرده‌های بانکی و سایر ابزارهای کم‌ریسک، به سرمایه‌گذاران این امکان را می‌دهد که با اطمینان بیشتری در بازار سرمایه حضور داشته و از سودآوری ثابت و کم‌ریسک بهره‌مند شوند. این استراتژی‌ها و اقدامات، علاوه بر کاهش ریسک‌های مرتبط با نوسانات بازار، به افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران کمک کرده و توانسته سرمایه‌گذاری‌های جدیدی را جذب کند. شرکت سبدگردان نوویرا هم‌اکنون با تاکید بر اصول حرفه‌ای و ارائه محصولات متناسب با نیازهای مختلف سرمایه‌گذاران، نقش موثری در بازگرداندن اعتماد به بازار سرمایه ایفا می‌کند.



درباره فعالیت‌های شرکت سبدگردان نوویرا توضیحاتی ارائه فرمایید.

این شرکت یکی از شرکت‌های فعال در حوزه مدیریت دارایی‌ها و سرمایه‌گذاری در ایران است که با تمرکز بر مدیریت حرفه‌ای و ارائه خدمات متنوع در حوزه سبدگردانی، به سرمایه‌گذاران کمک می‌کند تا به اهداف مالی خود دست یابند. فعالیت‌های اصلی شرکت سبدگردان نوویرا شامل مدیریت سبدهای سرمایه‌گذاری برای اشخاص حقیقی و حقوقی، ارائه مشاوره در زمینه سرمایه‌گذاری و طراحی استراتژی‌های مالی مناسب برای مشتریان است و با بهره‌گیری از تیمی متخصص، مجرب و تحلیل حرفه‌ای، به دنبال بهبود مستمر عملکرد سبدهای سرمایه‌گذاری و افزایش سودآوری برای مشتریان بوده است. این شرکت همچنین به مشتریان امکان می‌دهد تا با توجه به شرایط مالی و اهداف شخصی خود، سبدهای سرمایه‌گذاری متنوع و متناسبی را انتخاب کنند. مدیریت ریسک، تحلیل بازارهای مالی و انتخاب بهینه‌ترین دارایی‌ها از جمله اقداماتی است که نوویرا برای اطمینان از موفقیت سرمایه‌گذاری‌ها انجام می‌دهد.



مهمترین مزیت شرکت سبذگردان نوویرا نسبت به شرکت‌های مشابه چیست و چه برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌ها در سال جاری دارید؟

یکی از مزیت‌های بارز این شرکت سبذگردان نسبت به سایر سبذگردان‌ها در تنوع محصولات و نوآوری‌های آن‌ها در مدیریت دارایی‌ها نهفته است. در این راستا، یکی از جدیدترین و نوآورانه‌ترین محصولات نوویرا، صندوق در صندوق خوشه گندم نوویرا است که قرار است با استفاده از ابزارهای نوین مدیریت دارایی نظیر "تحلیل بر مبنای داده" مدیریت شود. این صندوق که به تازگی معرفی شده، از روش‌های پیشرفته و خودکار برای مدیریت دارایی‌ها استفاده می‌کند که این نوع مدیریت الگوریتمی در بازار سرمایه ایران کم‌نظیر و حتی در برخی از جنبه‌هایی سابقه است. صندوق خوشه گندم شرکت سبذگردان نوویرا با بهره‌گیری از الگوریتم‌های پیشرفته و تحلیل‌های داده‌محور، به دنبال بهینه‌سازی بازدهی و کاهش ریسک‌های سرمایه‌گذاری است. این روش به سبذگردان‌ها اجازه می‌دهد تا با سرعت و دقت بیشتری تصمیم‌گیری کنند و از فرصت‌های موجود در بازار به بهترین نحو بهره‌برداری نمایند. این نوآوری در مدیریت دارایی‌ها، این شرکت سبذگردان را به یکی از پیشگامان بازار سرمایه در ایران تبدیل کرده است. افزون بر این، مدیریت حرفه‌ای و تخصصی شرکت سبذگردان نوویرا که از یک تیم مجرب و تحلیل‌گران حرفه‌ای تشکیل شده، در کنار ارائه محصولات مالی متنوع و کم‌ریسک مانند صندوق درآمد ثابت کاج، به سرمایه‌گذارانی که به دنبال حفظ سرمایه و کسب درآمد ثابت هستند، اطمینان خاطر بیشتری می‌دهد. این شرکت سبذگردان با تاکید بر شفافیت و ارتباط مستمر با مشتریان، از طریق ارائه گزارش‌های دقیق و منظم، اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کرده و به آن‌ها این امکان را می‌دهد تا با اطمینان بیشتری به تصمیمات سبذگردانی شرکت تکیه کنند و برای سال جاری نیز برنامه‌های توسعه‌ای متنوعی را در نظر گرفته است. علاوه بر معرفی صندوق خوشه گندم، این شرکت قصد دارد با گسترش محصولات مالی و تقویت زیرساخت‌های فناوری و دیجیتال خود، خدمات خود را بهبود بخشد و دایره گسترده‌تری از نیازهای سرمایه‌گذاران را پوشش دهد. همچنین افزایش سرمایه‌انسانی و ارتقای مهارت‌های تخصصی کارکنان از طریق آموزش‌های مداوم نیز در دستور کار این شرکت قرار دارد. با اجرای این برنامه‌ها و معرفی صندوق خوشه گندم شرکت سبذگردان نوویرا، این شرکت نه تنها جایگاه خود را در بازار سرمایه ایران تقویت می‌کند، بلکه به عنوان یک پیشگام در به کارگیری فناوری‌های نوین و مدیریت الگوریتمی دارایی‌ها شناخته خواهد شد. چنین اقداماتی، این شرکت سبذگردان را به یکی از بازیگران اصلی و نوآور در بازار سرمایه ایران تبدیل می‌کند که می‌تواند رضایت بیشتری را از سوی مشتریان خود کسب کند.

طی چند دهه اخیر عملکرد سبذگردان‌ها در جذب سرمایه‌ها به بورس را چگونه ارزیابی می‌کنید و به نظر شما آیا مهمترین رسالت این نهادها برای جذب سرمایه محقق شده است؟

سبذگردان‌ها نقش کلیدی در جذب سرمایه‌ها به بازار بورس ایفا کرده‌اند. عملکرد این نهادها، به ویژه در سال‌های اخیر، تاثیر به‌سزایی در رشد و توسعه بازار سرمایه ایران داشته و با ارائه خدمات حرفه‌ای در زمینه مدیریت دارایی‌ها، تحلیل بازار و طراحی استراتژی‌های سرمایه‌گذاری، به سرمایه‌گذاران کمک کرده‌اند تا با اطمینان بیشتری وارد بازار سرمایه شوند و از فرصت‌های موجود بهره‌برداری کنند. با توجه به آمار و اطلاعات موجود، سبذگردان‌ها در دوره‌های مختلف توانسته‌اند، حجم قابل توجهی از سرمایه‌های خرد و کلان را به بازار بورس هدایت کنند که این روند به ویژه در سال‌های اخیر، با رشد آگاهی عمومی از فرصت‌های سرمایه‌گذاری در بازار سرمایه و همچنین بهبود زیرساخت‌ها و خدمات مالی در کشور، سرعت بیشتری گرفته است. با این حال، مساله مهم در ارزیابی عملکرد سبذگردان‌ها، نه تنها میزان جذب سرمایه، بلکه حفظ و ارتقای اعتماد سرمایه‌گذاران است. در سال‌های اخیر، با توجه به نوسانات بازار و تغییرات اقتصادی، چالش‌هایی برای حفظ اعتماد سرمایه‌گذاران به وجود آمده است. در این شرایط، سبذگردان‌ها با ارائه مشاوره‌های دقیق، مدیریت حرفه‌ای ریسک و معرفی ابزارهای سرمایه‌گذاری متنوع و کم‌ریسک، تلاش کرده‌اند تا به مهمترین رسالت خود که همان جذب و حفظ سرمایه‌های مردمی در بازار سرمایه است، پایبند باشند. به‌طور کلی، می‌توان گفت که سبذگردان‌ها در تحقق رسالت خود تا حد زیادی موفق بوده‌اند. آن‌ها نه تنها به جذب سرمایه‌های جدید کمک کرده‌اند، بلکه با ارائه خدمات باکیفیت و حرفه‌ای، به حفظ و تقویت اعتماد عمومی به بازار سرمایه نیز پرداخته‌اند. البته همچنان نیاز به بهبود و توسعه در برخی از زمینه‌ها وجود دارد تا این نهادها بتوانند نقش خود را به‌طور کامل و پایدار در بازار سرمایه ایفا کنند.

برای افزایش بازدهی سرمایه سهام‌داران در بورس و جلب رضایت آن‌ها، چه وظایفی به سبذگردان‌ها محول شده است؟

به این منظور سبذگردان‌ها مسئولیت‌های گسترده و مهمی بر عهده دارند که هر یک از این وظایف نقش کلیدی در موفقیت سرمایه‌گذاری و ارتقای سطح رضایت سرمایه‌گذاران ایفا می‌کند. یکی از اصلی‌ترین وظایف سبذگردان‌ها، تحلیل و بررسی مستمر بازار است. سبذگردان‌ها با انجام تحلیل‌های دقیق و پایش مداوم وضعیت بازارهای مالی، صنایع و شرکت‌ها، فرصت‌های مناسب سرمایه‌گذاری را شناسایی می‌کنند و از ورود به دارایی‌های پرریسک جلوگیری می‌کنند. این تحلیل‌های عمیق، پایه و اساس تصمیم‌گیری‌های سرمایه‌گذاری صحیح را فراهم می‌کنند و در نهایت به افزایش بازدهی سرمایه سهام‌داران منجر می‌شود. تنوع‌بخشی به سبذگردان‌ها نیز یکی دیگر از وظایف حیاتی سبذگردان‌ها است. سبذگردان‌ها با ایجاد یک سبذ متنوع از دارایی‌های مختلف، ریسک کلی سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهند. این تنوع‌سازی، نه تنها شامل انتخاب سهام‌های گوناگون می‌شود، بلکه شامل ترکیبی از اوراق با درآمد ثابت و سایر ابزارهای مالی نیز می‌باشد. این رویکرد متعادل، کمک می‌کند تا سرمایه‌گذاران

عدم شفافیت در بازار سرمایه، نه تنها چالش‌های جدی برای سبذگردان‌ها ایجاد می‌کند، بلکه بر عملکرد کلی آن‌ها و اعتماد و رضایت سرمایه‌گذاران نیز تاثیر منفی دارد

عدم شفافیت در بازار سرمایه می‌تواند پیامدهای بسیار منفی و گسترده‌ای برای سیدگردان‌ها به همراه داشته باشد. در شرایطی که اطلاعات کافی و دقیق در مورد وضعیت شرکت‌ها، بازار و عوامل اقتصادی در دسترس نیست، سیدگردان‌ها با چالش‌های جدی روبه‌رو می‌شوند. این عدم شفافیت در درجه اول باعث افزایش ریسک‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری می‌شود. وقتی اطلاعات کافی وجود ندارد، تحلیل و ارزیابی صحیح دارایی‌ها بسیار دشوار می‌شود و در نتیجه، تصمیم‌گیری‌ها ممکن است که بر اساس فرضیات نادرست انجام شود. این مساله به‌طور مستقیم بر بازدهی سبدهای سرمایه‌گذاری تاثیر منفی می‌گذارد. افزون بر این، عدم شفافیت می‌تواند به کاهش اعتماد سرمایه‌گذاران منجر شود. وقتی سرمایه‌گذاران احساس کنند که اطلاعات لازم برای ارزیابی دقیق و کنترل سرمایه‌گذاری‌های‌شان در دسترس نیست، احتمال دارد که تمایل کمتری به استفاده از خدمات سیدگردان‌ها پیدا کنند. این تردید و عدم اطمینان می‌تواند به خروج سرمایه از بازار یا حتی کاهش فعالیت‌های سرمایه‌گذاری منجر شود. یکی دیگر از مشکلات اساسی که در نتیجه عدم شفافیت بروز می‌کند، کاهش کارایی در مدیریت دارایی‌ها است. سیدگردان‌ها برای ارائه بهترین خدمات نیازمند دسترسی به اطلاعات دقیق و به‌روز هستند. در غیاب چنین اطلاعاتی، تصمیم‌گیری‌ها ممکن است که بر اساس داده‌های ناقص یا نادرست انجام شود که این امر به‌طور طبیعی کارایی مدیریت دارایی‌ها را تحت تاثیر قرار می‌دهد. ارزش‌گذاری و تحلیل مالی نیز در شرایط عدم شفافیت به یک چالش بزرگ تبدیل می‌شود. وقتی داده‌های مورد نیاز برای تحلیل‌های مالی دقیق در دسترس نباشد، سیدگردان‌ها با مشکلات جدی در ارزیابی صحیح شرکت‌ها و دارایی‌ها مواجه می‌شوند که این امر می‌تواند به ارزیابی‌های نادرست و در نهایت به انتخاب‌های اشتباه در سبدهای سرمایه‌گذاری منجر شود. در نهایت، باید به افزایش هزینه‌های عملیاتی سیدگردان‌ها نیز اشاره کرد. برای مقابله با عدم شفافیت، آن‌ها ممکن است ناچار شوند که منابع بیشتری را به جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات اختصاص دهند که این امر به کاهش سودآوری و کارایی عملیاتی آن‌ها منجر می‌شود؛ بنابراین می‌توان گفت که عدم شفافیت در بازار سرمایه، نه تنها چالش‌های جدی برای سیدگردان‌ها ایجاد می‌کند، بلکه بر عملکرد کلی آن‌ها و اعتماد و رضایت سرمایه‌گذاران نیز تاثیر منفی دارد. برای مواجهه با این چالش‌ها، دسترسی به اطلاعات قابل اعتماد و تدوین استراتژی‌های مدیریتی مبتنی بر مدیریت ریسک ضروری است.

و سخن آخر...

در پایان، برای اقتصاد و بازار سرمایه ایران آرزوی بهروزی و رشد پایدار دارم. امیدوارم که دانش و آگاهی مردم نسبت به بازار سرمایه افزایش یابد تا همه بتوانند از فرصت‌های موجود در این بازار بهره‌برداری کنند. همچنین آرزو مندم که بازار سرمایه ایران با تکنولوژی‌های نوین همگام شود و زیرساخت‌های خود را توسعه دهد تا بتواند در سطح جهانی رقابت کند. موفقیت و پیشرفت برای همه فعالان این حوزه را آرزو مندم. ■

در بلندمدت به بازدهی مطلوب دست یابند. مدیریت ریسک نیز از دیگر وظایف مهم سیدگردان‌ها به‌شمار می‌رود. آن‌ها باید با استفاده از ابزارها و تکنیک‌های پیشرفته، ریسک‌های مرتبط با سرمایه‌گذاری را به دقت مدیریت کنند. مدیریت موثر ریسک به سیدگردان‌ها این امکان را می‌دهد که سرمایه سرمایه‌گذاران را در برابر نوسانات شدید بازار محافظت کنند و بازدهی پایدار و معقولی را تضمین نمایند.

ارائه گزارش‌های شفاف و منظم به سرمایه‌گذاران از دیگر مسئولیت‌های مهم سیدگردان‌ها است. در این خصوص توضیح دهید.

این گزارش‌ها باید به‌طور منظم و با جزئیات کافی ارائه شوند تا سرمایه‌گذاران بتوانند عملکرد سید خود را به‌خوبی ارزیابی کنند. شفافیت در ارائه اطلاعات، نه تنها باعث افزایش اعتماد سرمایه‌گذاران می‌شود، بلکه آن‌ها را در جریان تصمیمات و تغییرات استراتژیک سیدگردان‌ها قرار می‌دهد. علاوه بر این، مشاوره و آموزش سرمایه‌گذاران نیز بخش مهمی از وظایف سیدگردان‌ها است. آن‌ها با ارائه مشاوره‌های سرمایه‌گذاری شخصی‌سازی شده، برگزاری دوره‌های آموزشی و همچنین تولید روزافزون محتوای متنی و بصری در زمینه بازار سرمایه در شبکه‌های اجتماعی به سرمایه‌گذاران کمک می‌کنند تا درک بهتری از بازار و مفاهیم مالی پیدا کنند و تصمیمات بهتری برای سرمایه‌گذاری‌های خود بگیرند. این رویکرد، رضایت سرمایه‌گذاران را افزایش می‌دهد و بازدهی سرمایه آن‌ها را بهبود می‌بخشد. در نهایت، انعطاف‌پذیری و تطابق با شرایط بازار از ویژگی‌های ضروری برای سیدگردان‌ها است. آن‌ها باید توانایی داشته باشند که به سرعت به تغییرات بازار واکنش نشان دهند و استراتژی‌های خود را بر اساس شرایط جدید تنظیم کنند. این توانایی تطبیق سریع، به سیدگردان‌ها کمک می‌کند تا بهترین تصمیمات را برای حفظ و افزایش بازدهی سرمایه‌ها اتخاذ کنند. در مجموع، اجرای این وظایف و مسئولیت‌ها توسط سیدگردان‌ها، نه تنها به افزایش بازدهی سرمایه سهام‌داران منجر می‌شود، بلکه باعث جلب رضایت و اعتماد آن‌ها نیز خواهد شد.

عدم شفافیت بازار سرمایه چه پیامدهایی را برای سیدگردان‌ها داشته است؟

سیدگردان‌ها با ارائه مشاوره‌های دقیق مدیریت حرفه‌ای ریسک و معرفی ابزارهای سرمایه‌گذاری متنوع و کم‌ریسک، تلاش کرده‌اند تا به مهمترین رسالت خود که همان جذب و حفظ سرمایه‌های مردمی در بازار سرمایه است پایبند باشند



پرونده ویژه

گفت و گوی اختصاصی با منصور الیاسی

در این بخش می خوانیم:

- تسهیل فروش برندهای مطرح با خلق طرح های زیبا
- توسعه بلندمدت کسب و کار در گروی بازار های جدید
- تولید محصولات قابل رقابت در شهرک تخصصی پوشاک

مدیر برند پارسیان و جامه گستر مطرح کرد

نوسان قیمت مواد اولیه چالش بزرگ تولیدکنندگان پوشاک

محمد جعفری

شاید در نگاه عمومی، برندهای پوشاک داخل طرفدار چندانی نداشته باشند، اما برخی از برندها با رعایت استانداردهای کیفی، طراحی‌های به‌روز و توجه ویژه به نظر مشتریان، محصولاتی تولید کرده‌اند که قابل رقابت با برندهای مطرح خارجی بوده و می‌تواند ضمن بازسازی، اعتماد عمومی را نسبت به خود جلب کند. در گفت‌وگو با مهندس محمودرضا آقاپور علیشاهی، مدیر برند پارسیان و برند جامه گستر، در خصوص وضعیت کنونی صنعت پوشاک به بحث و بررسی نشستیم که ماحصل آن را می‌خوانید.

حجم سنگین و با پای پیاده به میدان توپخانه و بعد با اتوبوس به خانه می‌بردم تا بسته‌بندی و توزیع کنم. این کار را تا مدت‌ها انجام می‌دادم و حتی پدرم مرا شمامت می‌کرد که این کار مناسب سن من نیست، با این حال به دلیل علاقه زیاد منصرف نشدم و همیشه نیز محور تماشای مغازه‌ها و فروشگاه‌هایی بودم که آرزو داشتم، زمانی کسب و کاری مشابه آن را راه‌اندازی کنم. حتی پس‌اندازهایی که پدرم به بنده می‌داد را صرف خرید تیشرت و کفش و کتانی می‌کردم. بیشتر مواقع برای اینکه مغازه‌ها را مجاب به خرید کنم، به آن‌ها تخفیف‌هایی نیز می‌دادم و اگر چه چند ماهی محصولات را به قیمت خرید می‌فروختم، اما دل‌سرد نشدم و ادامه دادم.

توجه به طراحی و مد چه جایگاهی در تولیدات شما دارد؟

مادر طراحی و تولید محصولات به ۳ اصل مهم: یعنی کیفیت و دوام، زیبایی و تنوع محصول توجه داریم و هماهنگ با خلاقانه‌ترین مدهای روز جهان حرکت می‌کنیم و ایجاد ظاهری شیک، مدرن و راحت برای مشتریان خود را فراهم می‌سازیم. امروزه با بیش از ۳۰ سال سابقه فعالیت در صنعت مد و پوشاک با همکاری اساتید برجسته دانشگاهی و طراحان نخبه، برند پارسیان به یکی از شناخته‌شده‌ترین برند تولیدکننده پوشاک سازمانی تبدیل شده‌است.

تا چه اندازه از مواد اولیه خارجی استفاده می‌کنید و این مواد از چه طریقی تامین می‌شوند؟

عمده نیاز مصرف مادر هر دو برند، مواد اولیه خارجی است که با کیفیت مختلف از کشورهای چین، ترکیه و تایلند خریداری می‌شود. گاهی هم که تیراژ بالا است، مواد اولیه وارد می‌کنیم، اما موضوع این است که اکثر همکاران مانیز دغدغه تامین مواد اولیه با کیفیت خارجی را دارند، در حالی که اگر وزارتخانه‌ها و نهادهای ذی‌ربط به این مساله که امکان حل آن در داخل نیست، ورود کنند، در بخش پوشاک با مشکل چندانی روبه‌رو نخواهیم بود تا گامی بلند در جهت ارتقای صنعت پوشاک برداشته شود. هم‌اکنون در بخش پارچه با کیفیت و سایر ملزومات پوشاک زمستانی مشکل زیادی وجود دارد، به‌طوری که ۸۰ درصد نیاز این بخش به صورت واردات انجام می‌شود. به اعتقاد بنده، باید کار گروهی در احتیاج‌ها و سازمان‌های مرتبط تشکیل شود تا نیازهای مبرم کلیه رسته‌ها برطرف



برند پارسیان و همچنین جامه گستر هر یک در چه سالی و با چه اهداف و رویکردهایی تاسیس شدند؟

برند جامه گستر از سال ۱۳۶۸ در خیابان ولیعصر با همکاری و شراکت جناب عظیم‌پور در عرصه تولید پوشاک تاسیس شد. زمینه فعالیت این برند تولید انواع پوشاک و یونیفرم ادارات و سازمان‌ها است و نیاز کارکنان کارخانه‌ها از جوراب گرفته تا کت و شلوار، لباس کار، لباس تبلیغاتی، پوشاک کارکنان (بانوان و آقایان) و... را پوشش می‌دهد. برند پارسیان نیز در سال ۱۳۸۲ توسط بنده با بهره‌گیری از تجارب سالیان متمادی و اتکا بر دانش و فناوری‌های کشورهای صاحب سبک با هدف تولید به روشی متفاوت از پیش‌بینیه خود، فعالیتش را شروع کرد. تیم طراحی و تولید برند پارسیان با مطالعه دقیق و بررسی مدرن جهان و دوخت تمام صنعتی و همچنین تحقیق در بازار ایران، بهترین محصولات را با بالاترین کیفیت، برابر با استانداردهای HSE کارخانه‌ها و شرکت‌های طرف قرارداد، در اختیار کارکنان و صنعتگران عزیز در سراسر کشور قرار می‌دهد.

انگیزه شروع این فعالیت از چه زمانی در شما شکل گرفت؟

علاقه به این صنف از همان دوران نوجوانی در بنده وجود داشت، به‌طوری که در آن سال‌ها به بازار می‌رفتم و بعد از خرید محصول، آن را با آن



شود. در شرایط فعلی واسطه‌ها و قاچاقچیان، اکثر نیازهای اولیه بازار این صنعت را با قیمت‌های کذایی و یا به صورت غیرقانونی تامین می‌کنند، در حالی که انجام فعالیت‌های کارشناسی شده با مرجع سازمان یافته مانند ایجاد کار گروه‌های تخصصی موجب می‌شود تا تولیدکننده از یک مبدا معتبر محصول را خریداری کند و کیفیت کالای خریداری شده نیز تضمین شده باشد. مواد اولیه را از طریق بنگاه‌های داخلی و تجار داخلی خریداری می‌کنیم و ۶۰ درصد پارچه و لوازم مصرفی ما خارجی است. از سوی دیگر، هر دو طرف مخاطبان این دو برند، ارگان‌ها، سازمان‌های دولتی، شرکت‌های نفتی و مواد غذایی، شرکت‌های بزرگ صنعتی و مناطق نفتی هستند. برند پارسیان به‌طور حرفه‌ای‌تر با بسته‌بندی جذاب و کیفیت برتر فعالیت کرده و طبیعتاً هزینه‌ها و مرغوبیت بالاتری نیز برخوردار است، چرا که مشتریانی که به دنبال کیفیت عالی هستند، برند پارسیان و در صورت تقاضای اقتصادی‌تر، برند جامه گستر را انتخاب می‌کنند.

این مجموعه برای توسعه فعالیت‌های خود، چه اهدافی را دنبال می‌کند؟

تامین پوشاک با کیفیت و استاندارد مبتنی بر فرهنگ ایرانی - اسلامی و متناسب با توان خرید و سلیقه شهروندان کشور و با قابلیت صادرات و ورود به بازارهای جهانی از جمله مأموریت‌های این مجموعه است. برای تحقق این مهم، این شرکت زمینه‌های کسب و کار و رقابتی سالم در کل زنجیره ارزش آفرینی خود در مراحل طراحی، تامین، تولید، توزیع و فروش در بستر فیزیکی و مجازی را فراهم کرده و بر رعایت حقوق مصرف‌کننده، الزامات زیست‌محیطی، به کارگیری فناوری‌های روز و توانمندسازی کارکنان و واحدهای فعال تاکید دارد. شرکت از طریق تولید مقیاس در زنجیره ارزش پوشاک در راستای ارتقای بهره‌وری، بهبود مستمر و نوآوری بر ایفای نقش موثر در تولید ناخالص داخلی، اقتصاد دیجیتال، اشتغال‌زایی، کاهش قاچاق، ارزآوری و توسعه پایداری کشور اهتمام ویژه دارد.

نبرد قوانین حمایتی در کشور چه آسیب‌هایی را به همراه داشته است؟

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که تولیدکنندگان پوشاک در ماه‌های اخیر با آن روبه‌رو بوده‌اند و احتمالاً در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشت، مشکل زنجیره تامین است. همچنین تورم باعث پیچیده‌تر شدن مشکلات مربوط به زنجیره تامین می‌شود. تورم به معنای افزایش چشمگیر قیمت مواد اولیه است که باعث کاهش حاشیه سود آن کسب و کار می‌شود. البته افزایش تورم به معنای افزایش هزینه‌های دستمزد و افزایش هزینه استخدام نیروی کار نیز است. در زمانی که تولیدکنندگان پوشاک برای جبران هزینه‌های رو به رشد تولید در تلاش هستند، پایین نگه داشتن هزینه‌ها به‌طور ناخواسته دشوار است. در این زمان نه تنها هزینه مواد اولیه خام رو به افزایش است، بلکه هزینه‌های دیگری نیز وجود دارد که می‌تواند بر هزینه تولید تاثیر گذار باشد. افزایش دستمزد و بالا رفتن بی‌وقفه قبض‌های انرژی، فشار زیادی را به تولیدکنندگان لباس وارد می‌کند. راه‌حل پیشنهادی بنده این است که علاوه بر ایجاد گروه‌های تخصصی مواد اولیه، حمایت‌های مالی در قالب وام‌های کم‌بهره و تسهیلات بانکی و همچنین اصلاح قوانین مالیاتی و بیمه‌ای برای تولیدکنندگان پوشاک می‌تواند نقش حمایتی دولت را پررنگ‌تر کند.

تسورم و افزایش قیمت مواد اولیه در کنار نوسانات نرخ ارز، چه تاثیری بر عملکرد تولیدکنندگان پوشاک گذاشته است؟

نوسانات ارزی نه تنها در این صنف، بلکه در تمام گروه‌های تولید تاثیر منفی به‌جا می‌گذارد. زمانی که نرخ ارز بالا و پایین می‌رود، بخش تولید، فعالیت‌های روزمره خود را متوقف می‌کند، زیرا هزینه‌هایی که بعد از این نوسانات حادث می‌شود، ریسک بالایی دارد و تولیدکننده سردرگم در خرید و تهیه مواد اولیه می‌شود، فضای تولید ناامن شده و برخی از تولیدکنندگان با تصمیمات هیجانی از ترس گران‌تر شدن مواد اولیه، اقدام به دیو و خرید بیش از نیاز می‌کنند. این امر باعث افزایش تقاضا و در پی آن، گران شدن و نایاب شدن مواد اولیه می‌شود. در آن سوی بازار، واردکنندگان و تامین‌کنندگان اقدام به افزایش قیمت محصولات خود کرده و صرفاً به صورت نقدی عرضه می‌کنند که این خود، متاثر از نوسانات ارزی است.

در خصوص شهر جدید پوشاک که در حال حاضر مراحل زیربنایی آن در حال اجرا است، توضیح دهید.

در راستای ارتقای این صنعت بزرگ که قطعاً برابر با استانداردها و گواهی‌های بین‌المللی و نیازهای اساسی کشور است، به چشم‌انداز این شرکت در افق ۱۴۰۸ اشاره‌ای خواهیم داشت. این شرکت در افق ۱۴۰۸ در مقام اول زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک کشور و در جایگاهی با ویژگی‌هایی مانند پیشرو در اشتغال‌زایی به عنوان اشتغال‌زاترین بنگاه کشور، دارای برند ملی و بین‌المللی با توان رقابتی در بازارهای جهانی، زنجیره ارزش کارآمد و هم‌افزای در مراحل به هم پیوسته طراحی، تامین، تولید، توزیع و فروش، خوشه‌های تخصصی در کل زنجیره ارزش، زیرساخت‌های سخت و نرم پیشرفته در کل زنجیره ارزش، استاندارد ملی و جهانی، ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن و نوسازی شده، بستر فروش الکترونیکی در بازارهای داخلی و خارجی، مکانیزم‌های حرفه‌ای آموزش و توانمندسازی، ضوابط مالکیت معنوی و فکری، ارزش افزوده اقتصادی بالا با پرهیز از خام‌فروشی و قاچاق، فضای کسب و کار رقابتی سالم در کل زنجیره ارزش، سهم قابل ملاحظه در نوآوری و اقتصاد دانش‌بنیان و اقتصاد دیجیتال، قابلیت جذب سرمایه و تامین مالی داخلی و خارجی، ساز و کارهای مناسب برای حضور و همکاری برندهای مطرح جهانی، رویکرد نوسازی ارتقای بهره‌وری و توسعه فناوری در کل زنجیره ارزش و بارعایت مسئولیت اجتماعی و حفظ حقوق مصرف‌کننده و ایفای نقش موثر در اقتصاد مقاومتی مبتنی بر سبک زندگی ایرانی - اسلامی و بومی است. البته باید از زحمات آقای شیرازی و سایر همکاران در مجموعه شهر جدید پوشاک کمال تشکر را داشته باشیم.

و سخن آخر...

امیدواریم که دولت چهاردهم حمایت همه‌جانبه خود را از این صنعت عظیم در تمام عرصه‌ها داشته باشد و با ایجاد یک فضای سالم رقابتی، رفع موانع تولید و ایجاد یک زنجیره برنامهریزی شده و متداوم که صد البته رضایت دوسویه؛ یعنی تولیدکننده و مصرف‌کننده را خواهد داشت، پشتیبانی و حمایت کند تا ترویج مصرف داخلی و حمایت از صادرات را شاهد باشیم. ■

یکی از بزرگ‌ترین چالش‌هایی که تولیدکنندگان پوشاک در ماه‌های اخیر با آن روبه‌رو بوده‌اند و احتمالاً در سال‌های آینده نیز ادامه خواهد داشت، مشکل زنجیره تامین است

مالک و مدیرعامل برند LC MAN تاکید کرد

تسهیل فروش برندهای مطرح با خلق طرح‌های زیبا

مینا افتخاری

با توجه به ورود غیرقانونی پوشاک به کشور و تقاضای زیاد این محصولات، تولیدکنندگان داخلی توان خود برای تولید بیشتر را از دست داده‌اند. هر چند که باید گفت، بسیاری از همین فعالان عرصه مد و پوشاک با ارتقای کیفیت محصولات و متعادل‌سازی قیمت آن در داخل، طرفداران زیادی دارند، اما شاید لازم باشد که در عرصه سیاست‌گذاری‌های کشور شاهد تغییراتی به نفع تولیدکنندگان باشیم تا در این عرصه خودکفایی حاصل شود. با توجه به این موضوع به سراغ منصور الیاسی، مالک و مدیرعامل LC MAN رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم. این برند به عنوان یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های پوشاک خاورمیانه ظرفیت بالایی در تولید پوشاک داشته و محصولات خود را در تیراژهای بالا تولید می‌کند و در ارتقاء صنعت مد و پوشاک نقش به‌سزایی ایفا کرده است. ماحصل این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

بازار تهران ادامه یافت، یکی از اهداف ما راه‌اندازی شعبات خرده‌فروشی (LC MAN) و دیگری راه‌اندازی کارخانه بزرگ تولیدی پوشاک با استانداردهای بین‌المللی بود که به لطف خدا و تلاش‌های بی‌وقفه انجام شد.

این شرکت در زمینه تولید چه نوع پوشاکی فعالیت دارد؟

تولیدات LC MAN شامل کت و شلوار، شلوار کتان، پیراهن، پالتو، اورکت، کاپشن، بارانی، پلوشرت و تی‌شرت است. هدف بزرگ‌تر ما صادرات این کالاها به کشورهای همسایه و دیگر کشورهاست که این کار تا حدودی انجام شده و در آینده به صورت جدی‌تر دنبال می‌شود. شایان ذکر است، در حال حاضر حدود ۶۵۰ نفر پرسنل به صورت مستقیم و بیش از یک‌هزار و ۵۰۰ نفر به صورت غیرمستقیم در این شرکت مشغول به کار هستند که در آینده نزدیک با توکل به خدا به دو برابر افزایش پیدا خواهند کرد.

محصولات تولیدی LC MAN برای چه طیفی از جامعه کاربر دارد؟

هدف از تولید این محصولات، تامین نیاز همه گروه‌های سنی مختلف در جامعه است، با این حال در این روند تلاش شده تا لباس‌هایی تولید شود که در خور شان و اصالت جوان ایرانی است و عاری از مدل و فرهنگ بیگانه باشد. همچنین این برند، ضمن هماهنگی با الگوها و روش‌های نوین تولید پوشاک، با اصول و ارزش‌های ایرانی و اسلامی هماهنگ است، بر این اساس دایره گسترده‌ای از مخاطبان را در اختیار داریم.

به منظور جذب مشتریان و بازاریابی محصولات از چه شیوه‌هایی استفاده می‌کنید؟

یکی از مهمترین شیوه‌ها در تبلیغ یک محصول، جلب رضایت مصرف‌کننده است. زمانی که یک مصرف‌کننده از محصول رضایت داشته باشد، قطعاً در خصوص آن با دوستان و آشنایان صحبت خواهد کرد و همین به نوعی یک تبلیغ است که در میان مشتریان ادامه پیدا کرده و بازار آن محصول را رونق روزافزون می‌بخشد. از سوی دیگر، در



در خصوص چگونگی ورود خود به صنعت پوشاک و همچنین شکل‌گیری برند LC MAN توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده از ۱۵ سالگی با ادامه شغل خانوادگی در رشته پوشاک به صورت عمده‌فروشی در بازار تهران به همراه برادر بزرگ‌ترم، حاج ناصر الیاسی که شریک بنده هم هستند، شروع به فعالیت کردم. در آن زمان پوشاک از کشورهای انگلیس، فرانسه و ایتالیا وارد می‌شد و ما آن را به صورت عمده به فروشگاه‌های خرده‌فروشی به فروش می‌رساندیم. بعد از انقلاب اسلامی که واردات قطع شد، ما به فکر تولید افتادیم. در آن زمان به کارگاه‌های تولیدی با طراحی خاص خود سفارش می‌دادیم و کالاهای مورد نظر را به صورت عمده می‌فروختیم. به تدریج حجم تولیدات ما زیاد شد و با برندی مخفف نام فامیلی (LC) محصولات را به بازار عرضه کردیم که بعدها این عنوان به LC MAN تغییر پیدا کرد. با مشارکت ترکیه‌ای‌ها، در کارخانه آن‌ها به صورت سفارشی حدود ۲۰ سال فعالیت کردیم و فعالیت جدی این برند نیز با هدف برندسازی و تولید محصولات باکیفیت و متنوع پوشاک آقایان از سال ۱۳۷۲ در



پایان هر فصل جشنواره‌هایی برگزار می‌کنیم و به فروش‌های فوق‌العاده و شامل تخفیف قابل توجه می‌پردازیم که به نوعی تبلیغ این محصولات به شمار می‌رود و تاکنون بازخورد خوبی نیز به همراه داشته است.

این شرکت چه مزیت‌هایی نسبت به شرکت‌های مشابه دارد؟

شرکت ما از بهترین و زبده‌ترین طراحان ترک و ایرانی استفاده می‌کند که در حال حاضر تعداد ۲۰ نفر از آن‌ها در بخش طراحی مشغول به کار هستند. مدل‌های LC MAN با الهام از جدیدترین مدل‌های اروپایی و مطابقت آن‌ها با سبک و فرهنگ ایرانی طراحی و تولید شده که مورد استقبال اکثر هموطنان نیز قرار گرفته است. البته باید گفت، از آنجایی که ۹۰ درصد مواد اولیه ما وارداتی است، در این بخش با نوسان قیمت ارز و بی‌ثباتی آن با چالش‌های جدی مواجه هستیم.

به منظور بازگرداندن اعتماد افراد جامعه به کالاهای ایرانی چه باید کرد؟

در همه جای دنیا قیمت‌ها بر اساس عرضه و تقاضا تعیین می‌شود، اما در کشورمان قیمت‌گذاری دستوری که بدون تدبیر از طرف متولیان امر انجام شده، مشکلات زیادی برای تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان به وجود آورده که عملاً هیچ‌کس از آن تبعیت نمی‌کند. وقتی در کشورمان تورم بالای ۴۰ درصد وجود دارد، این کار مسلماً جواب نمی‌دهد. از سوی دیگر، موضوع برندهای خارجی مطرح است. متأسفانه در کشور ما این طور جا افتاده که با وجود تعداد بالای محصولات ایرانی در کشور، تقاضا و اعتماد مردم به سمت کالاهای خارجی برود. ما باید کالاهای باکیفیت با برندهای ایرانی تولید کنیم و با تعیین قیمت‌های مناسب، به تدریج اعتماد به کالاهای ایرانی را بازگردانیم که در این قسمت، برندهای ایرانی به خوبی در حال فعالیت هستند که پر واضح است، حمایت مسئولان می‌تواند کمک شایانی در این امر داشته باشد.

در روند واردات مواد اولیه با چه موانعی روبه‌رو هستید؟

یکی از مسایل مهم این بخش، تعرفه بالای واردات است. تسهیلاتی که به تولید اختصاص داده می‌شود، نرخ بالایی دارد و همین موضوع، هزینه‌های تولید را برای تأمین مواد اولیه مورد نیاز و عرضه محصول با قیمت مناسب‌تر افزایش می‌دهد، در حالی که کشورمان در بخش تولید از مزیت‌هایی مانند ارزان بودن نیروی انسانی و قیمت سوخت برخوردار است. موضوع دیگر، بازار مصرف بزرگی است که کشورمان در اختیار دارد و متأسفانه بخش اعظم آن در سایه نبود حمایت از تولید داخل در اختیار برندهای خارجی و از جمله برندهای ترک قرار گرفته است. دولت می‌تواند با حمایت همه‌جانبه از تولید و تخصیص مشوق‌هایی برای

تسهیل امورات آن مشابه آنچه در کشورهای توسعه‌یافته سراغ داریم، شرایط را برای عرضه بیشتر محصولات باکیفیت داخلی هموارتر کند. به عنوان مثال، دولت می‌تواند شرط ورود کالاهای خارجی به کشور را عرضه محصولات ایرانی در بازار این کشورها اعلام کند تا بستری برای صادرات پوشاک ایرانی باشد.

رعایت پارامترها و استانداردهای کیفی چه اهمیتی در رشد تولید به ویژه در بخش پوشاک دارد؟

یکی از نکات کلیدی در فروش پوشاک، توجه به استانداردهای کیفی و اهمیت تقویت آن است. البته برندهای مختلف نیز بر اساس این عنصر از هم متمایز می‌شوند و معمولاً چنین وانمود می‌شود که پوشاک ایرانی از کیفیت لازم برخوردار نیست، در حالی که برندهای داخلی طی چند دهه اخیر موفقیت‌های زیادی در این حوزه داشته و دست کمی از نمونه‌های خارجی ندارند. به اعتقاد بنده، باید تلاش کرد تا با فرهنگ‌سازی و اطلاع‌رسانی عمومی، آگاهی مردم نسبت به کیفیت برندهای مطرح داخل را افزایش داد و حمایت‌هایی از جانب دولت به منظور افزایش انگیزه تولیدکنندگان صورت بگیرد.

و سخن آخر...

نظر به اینکه در تمدن و تاریخ ایران، لباس و طراحی منحصر به فرد آن جایگاه ویژه‌ای داشته است و با توجه به بازار بزرگ پوشاک کشور و رشد و ارتقای سطح تولیدات داخلی، به نظر می‌رسد که افق بسیار روشنی پیش پای تولید باشد. مردم ایران از گذشته‌های دور تاکنون مبدع و خالق طرح‌های زیبا و مشتری عمده لباس‌های فاخر و بارزش بوده‌اند که همین امر در تسهیل فروش برندهای مطرح اثر بخش است. باید بستر را برای عجبین کردن سلیقه مصرف‌کننده ایرانی با سلیقه تولید پوشاک در کشور فراهم کرد و فرصتی ایجاد کرد که در زیر سایه آن، برندهای معتبر داخلی تقاضای زیادی داشته باشند. ■



از سوی مدیرعامل برند نيزل مطرح شد

توسعه بلندمدت کسب و کار در گروى بازارهای جدید

مهدیه شهسواری

در سال‌های اخیر، کشورمان مقصد انواع و اقسام پوشاک قاچاق شده و معضلى جدی را پیش پای تولیدکنندگان این صنعت قرار داده است. برخی از فعالان این صنعت، علت به صرفه بودن قاچاق را پدیده جدیدی به نام واردات قاچاق پوشاک به صورت استوک، کیلویی و بعضاً دست دوم می‌دانند. به گفته علی مروت‌جو، مدیرعامل برند نيزل و از فعالان حوزه صنعت نساجی و پوشاک ایران، این کالاها در انبارهای تولیدکنندگان در ترکیه، اروپا، چین، ویتنام، بنگلادش و... تجميع شده که در جهت خالی کردن انبارهای خود به خصوص پس از پایان همه‌گیری کرونا اقدام به فروش زیر قیمت محصولات خود در سراسر جهان کرده‌اند. از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز و افزایش انفجاری آن، مشکل اصلی تولیدکنندگان پوشاک است، زیرا عمده مواد اولیه و مصرفی خود را با قیمت نرخ ارز بازار آزاد، آن هم با گرفتاری‌های فراوان قانونی و حقوقی تهیه می‌کنند. آنچه در ادامه می‌خوانید، ماحصل گفت‌وگوی ماهنامه «دنیای سرمایه‌گذاری» با این فعال صنعت پوشاک است.

برند نيزل تولیدکننده چه نوع پوشاکی است و توجه به طراحی و مد چه جایگاهی در تولیدات آن دارد؟

مجموعه شرکت‌های نيزل در زمینه طراحی، تولید و توزیع انواع پوشاک بانوان فعالیت می‌کند. متد بازرگانی این مجموعه، فروش عمده محصولات تحت نام برند نيزل یا با نام و سفارش مشتریان این مجموعه، اعم از برندهای ایرانی و خارجی است. برند نيزل همواره با بهره‌گیری از نیروی کار جوان و تحصیل کرده، متخصص و خلاق تمرکز خود را بر بخش طراحی معطوف کرده است. در همین راستا با پیروی از مد روز جهان و نیز در نظر گرفتن نیاز و سلیقه ایرانی-اسلامی بانوان کشور عزیزمان، سعی بر بومی‌سازی الگوهای موفق خارجی کرده است.

آیا تولیدات نيزل جنبه صادراتی هم دارد و برای توسعه بازارهای بین‌المللی چه راهکارهایی دارید؟

جواب این سوال قطعا مثبت است؛ چرا که امروزه برای توسعه بلندمدت یک کسب و کار همواره باید به دنبال بازارهای جدید برای فروش محصولات بود. در همین راستا، ضمن بهره‌گیری از ظرفیت‌های تشکلی ها و نهادهای دولتی و مردم‌نهاد در حال بازاریابی، مذاکره و مبادلات تجاری با کشورهای مختلف هستیم که از جمله این کشورها می‌توان به عراق، امارات متحده عربی، روسیه و دیگر کشورهای حوزه آسیای میانه اشاره کرد. همچنین به لطف تلاش‌های اتحادیه پوشاک تهران با تشکیل شهر فرودگاهی در حوزه صنعت پوشاک، فرصت جدیدی در راستای تجميع کارگاه‌های کوچک این صنعت ایجاد شده که این امر می‌تواند، موجب کمک به صنف و صنعت پوشاک در جهت رسیدن به استانداردهای بین‌المللی شود که در نهایت به افزایش بهره‌وری و فرصت‌های صادراتی می‌انجامد.

جولان لیبل‌های خارجی در بازار پوشاک و سایه سنگین قاچاق بر سر برندسازی پوشاک ایرانی موضوعی است که تولیدکنندگان و فعالان این عرصه، نگرانی جدی در مورد آن دارند. به نظر شما چرا شاهد چنین وضعیتی هستیم؟



در خصوص پیشینه و عمده فعالیت‌های خود در صنعت پوشاک توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده فارغ‌التحصیل رشته مهندسی فناوری اطلاعات از دانشگاه صنعتی شریف، دارنده مدرک ارشد و دکتری حرفه‌ای مدیریت کسب و کار MBA و DBA از دانشگاه تهران هستم. پیشینه فعالیت بنده در حوزه صنعت نساجی و پوشاک به سابقه حرفه‌ای خانوادہ ما در این صنعت بازمی‌گردد؛ یعنی از سال ۱۳۶۰ که پدر بنده کامبیز مروت‌جو، اقدام به تاسیس شرکت بازرگانی آیلار در حوزه تولید و توزیع پوشاک بانوان کردند، بنده نیز پس از پایان تحصیلات دانشگاهی از سال ۱۳۹۳ وارد این حوزه شدم. هم‌اکنون نیز پس از حدود یک دهه فعالیت در سمت مدیرعامل گروه صنایع نساجی و پوشاک نيزل مشغول هستم. همچنین از سال ۱۴۰۲ با انتخاب و رای اعضای صنعت پوشاک تهران به عنوان عضو هیات مدیره اتحادیه صنف پوشاک تهران، خدمتگزار اعضا هستم.



موضوع قاچاق همواره معضل بسیاری از صنایع از جمله صنعت پوشاک در ایران بوده و هست که به طور متناوب در بازه های مختلف کمتر یا بیشتر خود را بروز داده است. دلایل بسیاری برای وجود این معضل می توان بر شمرد که از جمله می توان به نرخ بهره وری پایین بنگاه های اقتصادی در ایران، چرخه های متناوب رکود و تورم، نوسانات نرخ ارز، همه گیری کرونا، کاهش قدرت خرید، شرایط اقتصادی نامطلوب در کشور که ناشی از تحریم های ظالمانه است و همچنین نرخ بالای اجاره بهای اماکن تجاری و صنعتی اشاره کرد.

برخی از کارشناسان معتقدند که قاچاق گسترده پوشاک، نتیجه سرکوب نرخ ارز در ایران است. از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز هم مشکلات جدی را پیش روی تولیدکنندگان پوشاک قرار داده است. به نظر شما این پارادوکس را چگونه می توان رفع کرد؟

به نظر بنده سرکوب نرخ ارز تاثیر کمی در این موضوع دارد، چرا که در عمل واردکنندگان پوشاک قاچاق به کشور از نرخ آزاد و نه دولتی در جهت واردات قاچاق استفاده می کنند. اما علت به صرفه بودن قاچاق برای آنها پدیده جدیدی به نام واردات قاچاق پوشاک به صورت استوک، کیلویی و بعضا دست دوم است. این کالاها در انبارهای تولیدکنندگان در ترکیه، اروپا، چین، ویتنام، بنگلادش و... جمع شده که در جهت خالی کردن انبارهای خود به خصوص پس از پایان همه گیری کرونا اقدام به فروش زیر قیمت محصولات خود در سراسر جهان کرده اند. از سوی دیگر، نوسانات نرخ ارز و افزایش انفجاری آن و... مشکل اصلی تولیدکنندگان پوشاک است، زیرا عمده مواد اولیه و مصرفی خود را با قیمت نرخ ارز بازار آزاد، آن هم با گرفتاری های فراوان قانونی و حقوقی تهیه می کنند. به نظر بنده، تنها راه حل رفع این تناقض، تمرکز و مداخله نهاد حاکمیت در جهت کمک به تامین مواد اولیه با قیمت مناسب برای صنعت نساجی و پوشاک کشور است؛ به خصوص حذف محدودیت های قانونی دست و پاگیر در حوزه های گمرکی، مالیاتی، بیمه و...

برخی معتقدند که دلیل جولان برندهای خارجی در بازار این است که تولیدکنندگان و عرضه کنندگان نتوانستند برندینگ خود را طبق استانداردها انجام دهند و در نهایت، تعداد بسیار کمی موفق به برندینگ شده اند. نظر شما در این رابطه چیست؟

بنده با این حرف موافق نیستم. همین امروز، بنده در ایران می توانم به شما در حوزه پوشاک بانوان، آقایان و کودکان بیش از ۱۰ برند موفق مطابق با استانداردهای روز جهان چه در حوزه بازاریابی و برندینگ و چه در حوزه طراحی و تولید معرفی کنم. نقطه ضعف اصلی برندهای پوشاک در ایران ناشی از سه عامل از جمله «دشواری در دسترسی به منابع مواد اولیه به قیمت»، «شرایط بد اقتصادی به دلیل تورم بسیار بالای کشور» و به تبع آن «کم شدن کاهش سهم پوشاک از سبد خرید خانوارها و ضعف حوزه صادرات محصولات پوشاک ایرانی» است.

اتحادیه پوشاک تهران چه اقداماتی در جهت فرهنگ سازی و ایجاد تمایل در بین مردم برای استفاده از پوشاک ایرانی و همچنین برندسازی انجام داده است؟

اتحادیه پوشاک تهران، همگام با سیاست گذاری های کلان حاکمیتی و با در نظر گرفتن شرایط واقعی صنف پوشاک ایران، همواره در جهت فرهنگ سازی تبلیغ و تشویق مصرف کنندگان برای استفاده از محصولات پوشاک ایرانی تلاش کرده است. از جمله این موارد می توان به برگزاری نشست های تخصصی، همایش ها، نمایشگاه ها، همکاری گسترده با ستاد مبارزه با کالای قاچاق فراجا و دیگر نهادهای ذی ربط اشاره کرد. همچنین با ارائه راهکارهای بلندمدت و استراتژیک در حوزه زیرساخت های صنعت پوشاک مانند طرح شهر فرودگاهی پوشاک که پیشتر به آن اشاره شد، در این راه قدم برمی دارد. این اتحادیه با حمایت معنوی و فکری از برندهای پوشاک ایرانی در چهار چوب ظرفیت های قانونی خود، اقدام به حمایت از برندینگ پوشاک ایرانی ذیل مفهوم «با افتخار ایرانی» کرده است. ■



رئیس هیات مدیره شرکت مدیریت زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک بیان کرد

تولید محصولات قابل رقابت در شهرک تخصصی پوشاک

عارف فغانی

هوشیار فقیهی، رئیس هیات مدیره شرکت مدیریت زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک شهر فرودگاهی است که سمت‌ها و مسئولیت‌های مختلفی را در کارنامه کاری خود دارد. وی که از سوابق آموزشی متعددی برخوردار است، دارای مدرک DBA در رشته مدیریت استراتژی است و هم‌اکنون مشاور ویژه رئیس اتاق اصناف ایران در امور توسعه شهرک‌های صنفی - تخصصی، عضو کمیته بازرگانی و کسب و کار مجمع تشخیص مصلحت نظام و رئیس هیات مدیره شرکت زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک است. یکی از اقدامات شاخص در دست انجام، راه‌اندازی شهر پوشاک در منطقه آزاد و منطقه ویژه اقتصادی شهر فرودگاهی امام خمینی (ره) است که در همین رابطه گفت‌وگویی را با فقیهی انجام داده‌ایم که ماحصل آن را در ادامه می‌خوانید.

رویکرد رقابت‌پذیری اشاره کرد، همچنین استفاده از ظرفیت‌های قانونی موجود و تدوین قوانین حمایتی ضروری برای توسعه زنجیره ارزش پوشاک توسط شرکت، ترویج استفاده از پوشاک مبتنی بر مد و لباس با محوریت سبک زندگی ملی و بومی، طراحی و توسعه کانال‌های توزیع، بازاریابی و فروش متناسب با نیاز بازار و ترجیحات مصرف‌کننده، توسعه به کارگیری فناوری‌های دیجیتال در زنجیره ارزش پوشاک، تشویق فعالیت مولد در زنجیره ارزش پوشاک با استفاده از سازوکارهای حمایتی مالیاتی، ایجاد فضای کسب و کار رقابتی، تنوع بخشی در طراحی، تولید و عرضه پوشاک در بازارهای داخلی و خارجی، توسعه صادرات محصولات نهایی پوشاک دارای مزیت رقابتی و جذب و توسعه سرمایه گذاری خارجی در زنجیره ارزش پوشاک، از دیگر اهداف است.

این شرکت چه فعالیت‌ها و اقداماتی را انجام می‌دهد و از چه ویژگی‌های خاصی برخوردار است؟

شهرک تخصصی صنفی صنایع همگن پوشاک با هدف کاهش هزینه‌های تولید، تجمع ظرفیت‌های تولیدی در جهت ایجاد پیرود صرفه به مقیاس، تولید رقابت‌پذیر، ورود به بازارهای جهانی و بهره‌گیری از دانش روز بشریت و همچنین استفاده از سرمایه گذاری مستقیم خارجی طراحی شده است. با توجه به تجارب جهانی موجود و موارد بر شمرده، امکان توسعه کمی و کیفی بخش صنعت پوشاک و به تبع آن، توسعه زنجیره ارزش در کشور مان وجود دارد. نظر بر عقب افتادگی این صنعت نسبت به همسایگان، باید با بهره‌گیری از طرح‌های علمی و مبتنی بر توان داخل، علاوه بر ایجاد تحول ساختاری در بخش تولید پوشاک، الگوی مناسب برای توسعه سایر بخش‌های صنعتی کشور ایجاد کنیم، به همین جهت الگوی شهرک مذکور به گونه‌ای استقرار خواهد یافت که به خوبی بتوان از ابزارهای خوسه صنعتی، فرانچایز و برندینگ در جهت تولید مقیاس کردن تولید کنندگان خرد و ارتقای کیفی و کاهش قیمت تمام شده محصولات



شرکت مدیریت زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک در چه سالی و با چه رویکردی تاسیس شده است؟

این شرکت در سال ۱۴۰۲ بر اساس تدوین یک مدل اقتصادی نوین جهت ایجاد شهرک تخصصی و بین‌المللی صنفی پوشاک با حضور مسئولان صنفی اتاق اصناف ایران، اتحادیه پوشاک تهران و بازار بزرگ تهران شکل گرفت. از جمله اهداف کلی و راهبردهای توسعه شرکت، می‌توان به نوسازی و توسعه فناوری‌های زنجیره ارزش پوشاک، توسعه خوشه‌های صنعتی و اقتصادی تخصصی در زنجیره ارزش پوشاک، ارتقای زیرساخت‌های نرم، توسعه مهارت و توانمندی و ساماندهی سرمایه انسانی زنجیره ارزش پوشاک، توسعه برندهای ملی و بین‌المللی با توان رقابت در بازارهای داخلی و خارجی، توسعه ضوابط مالکیت معنوی و فکری، برنامه‌ریزی بهینه تامین و تولید کمی و کیفی مواد اولیه و ساماندهی عرضه و تقاضا در بورس کالا در زنجیره ارزش پوشاک و استفاده از مزیت انرژی ارزان در زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک با

و ایجاد تنوع در تولید به گونه‌ای اقدام کرد که محصولات قابل رقابت در بازارهای جهانی باشد.

شرکت مدیریت زنجیره ارزش صنایع همگن پوشاک برای توسعه کمی و کیفی پوشاک کشور چه اقدامات مشخصی را انجام می‌دهد؟

شهرک تخصصی صنفی صنایع همگن پوشاک در جهت بهره‌ور شدن، دارای ارکان مختلفی است. در ابتدا باید این شهرک جهت تبادل روان و ساده مواد اولیه و محصول نهایی خود با بازارهای جهانی، در مناطق ویژه اقتصادی یا مناطق آزاد مستقر شود. در این مناطق تولید کنندگان تا زمان تکمیل زنجیره ارزش داخلی، به سهولت دسترسی به مواد اولیه با کیفیت و ماشین آلات مورد نیاز تولید و امکان صادرات به سایر کشورها را دارند. دوم اینکه با توجه به ماهیت خرد بودن واحدهای صنفی پوشاک و استراتژی استفاده از ظرفیت این گونه واحدها، توسعه خوشه‌های زنجیره تولید از راهبردهای اصلی راهاندازی شهرک است که ضمن توجه ویژه به ملاحظات فرهنگی حاکم بر اصناف با این ابزار تجربه شده در سایر کشورها بتوان خوشه‌های متعددی در شهرک ایجاد کرد. سوم اینکه مراکز برگزاری همایش‌های مد و عرضه کالاها، سالن‌ها و مراکز عرضه در شهرک برای این بخش به صورت اختصاصی تعبیه شده است. دیگر اینکه، با توجه به برآورد اشتغال مستقیم ۶۰ هزار نفر و ۴۰ هزار اشتغال غیر مستقیم، این شهرک نیازمند راهاندازی ناوگان حمل و نقل عمومی است که همراهی شهرداری و سازمان‌ها و بخش‌های مختلف دولتی از الزامات غیر قابل اجتناب است. تمرکز بر ارتقای توان رقابت‌پذیری صنعت مد و پوشاک کشور خصوصاً با تکیه بر رفع موانع تولید و نظام کسب و کار، اصلاح نظام کنترلی و آماری، انتقال دانش، تکنولوژی، مهارت و آموزش‌های کوتاه‌مدت و کاربردی، توسعه ارتباطات نظام‌مند هوشمندانه و هدفمند بین‌المللی از دیگر موارد است. همچنین استفاده بهینه‌تر از ظرفیت بازار ۸۰ میلیونی ایران با تکیه بر تقویت صنعت خرده‌فروشی، ایجاد و تقویت اقتصاد صنعت طراحی لباس، توجه و تمرکز بر پژوهش‌های تخصصی و کاربردی و نیز توسعه تفکر دانش‌بنیان صنعت مد و پوشاک، مطالعه و تولید بانک‌های اطلاعاتی صنعت مد و پوشاک از تجارب جهانی و بستر سازی برای دسترسی نظام‌مند و با کیفیت تولید داخلی برای مواد اولیه و ماشین آلات، از دیگر نکات مدنظر است.

مجموعه تحت مدیریت شما در حال راهاندازی شهر پوشاک در سطح ۲۰۰ هکتار در منطقه ویژه فرودگاه امام (ره) است. در خصوص آن توضیح دهید.

در این مجموعه، فرآیند حلقه‌های مختلف زنجیره ارزش از جمله بازاریابی، فروش، برندسازی و تولید با کیفیت بر اساس الگوی مدیریت شرکت در زنجیره ارزش، مدیریت خواهد شد. در این الگو، تکمیل زنجیره ارزش از طریق نظام بخشی به ساختار بازار عرضه کنندگان اعم از سازمان یافته

(برندهای فعال)، نیمه سازمان یافته (مزدی دوزها) و غیر سازمان یافته (فاقد مجوز)، رفع نواقص زنجیره تامین مواد اولیه، خرج کار و ماشین آلات واحداث شهرک پوشاک در راستای تولید مقیاس و صادرات تولید پوشاک، مدنظر است. تعمیق زنجیره ارزش هم از طریق افزایش تنوع تولیدات و افزایش کیفیت تولیدات صورت می‌گیرد. در خصوص مدل تامین سرمایه هم باید بگوییم که با وجود ۳۳ هزار و ۶۹۰ واحد صنفی تولید کننده و به خصوص ۸ هزار واحد تولید کننده در تهران و ظرفیتهایی که شهرک تخصصی صنفی پوشاک با استقرار در منطقه آزاد ویژه اقتصادی و مدل اقتصادی خاص، برای خود ایجاد می‌کند و همچنین علاقه‌مندی بنگاه‌های اقتصادی به منظور بهره‌گیری از این ظرفیتهای تامین مالی بدون نیاز به استفاده از منابع دولتی از محل سرمایه‌های مردمی و از طریق فراخوان و جمع‌آوری سرمایه‌های واحدهای تولیدی صورت خواهد گرفت. در کنار این موارد از تامین مالی سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی جهت تامین منابع برای ساختمان‌ها و تاسیسات عمومی مانند هتل، فروشگاه‌ها، مراکز آموزشی و... استفاده خواهد شد.

شهر پوشاک همگن چه خدماتی را ارائه خواهد داد؟

توسعه زنجیره ارزش از طریق توسعه زنجیره ارزش داخلی زنجیره ارزش پوشاک کشور تا سطح زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای و بین‌المللی، توسعه زنجیره ارزش صنایع پوشاک به صنایع بالادستی، توسعه زنجیره ارزش صنایع پوشاک به واحدهای تکمیلی و توسعه زنجیره ارزش صنایع پوشاک به صنایع مکمل انجام می‌شود. انتقال دانش و فناوری نیز با اتکا به ظرفیتهای داخلی (همکاری با مراکز رشد و...) و ظرفیتهای خارجی (همکارهای خارجی) در زنجیره تامین فیزیکی صنایع پوشاک کشور اعم از مواد اولیه، واسطه‌ای، آموزش و مهارت‌آموزی و تجهیزات انجام خواهد شد. بخش خدمات جانبی و مکمل هم که به عنوان خدمات جانبی اقدامات مدیریت زنجیره ارزش در شرکت محسوب می‌شود، دامنه گسترده‌ای به خود می‌گیرد که شامل محصولات اصلی شامل پوشاک همگن اجتماعی، بومی و اقتصادی و پوشاک اختصاصی اعم از لباس کار، نظامی، ایمنی، بهداشتی (کادر درمان و خدمه) و ورزشی است. خدمات جانبی و مکمل، مواردی از جمله توسعه گردشگری صنعتی در منطقه آزاد فرودگاهی، توسعه آموزش‌های فنی و حرفه‌ای در زمینه پوشاک، توسعه صنعت مد و طراحی، توسعه ظرفیتهای بهره‌مندی از انقلاب صنعتی نسل چهارم و پنجم در صنایع پوشاک کشور، توسعه زیرساخت‌های لجستیکی و گسترش فعالیت شرکت‌های لجستیکی و تامین مواد و تجهیزات مورد نیاز زنجیره ارزش را دربرمی‌گیرد.

الگوی تولید در ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

بررسی روند رشد واحدهای تولیدی کشور (فارغ از حوزه نفت که متاثر از نیاز بین‌المللی بوده است) در چند دهه گذشته نشان می‌دهد که شرکت‌های بزرگ تولیدی مانند شرکت تولیدی کفش ملی، ارج، آزمایش، بلا و وین

تقویت بنیه تولید داخلی و تولید رقابت‌پذیر ایرانی، تنها راهکار مبارزه با قاچاق و فراهم کردن حضور رقابت‌پذیر کالاهای خارجی در کنار تولیدات داخلی است که با ایجاد این بازار رقابتی، شرایط توسعه و به‌روز بودن تولیدات داخل را فراهم خواهیم کرد

نظر بر عقب افتادگی این صنعت نسبت به همسایگان، باید با بهره‌گیری از طرح‌های علمی و مبتنی بر توان داخل، علاوه بر ایجاد تحول ساختاری در بخش تولید پوشاک، الگویی مناسب برای توسعه سایر بخش‌های صنعتی کشور ایجاد کنیم

که جزو تولید کنندگان صادرات محور بودند، به تدریج از رده خارج شده‌اند و اکنون وجود ندارند. اگر بررسی اجمالی از الگوی تولیدی کشور را بخواهیم به نمایش بگذاریم، در خواهیم یافت که سیاست‌گذاری موثری برای بزرگ مقیاس کردن واحدها و تولیدات کشور نداشته‌ایم و همواره روی افزایش تعداد واحدهای کوچک مقیاس حرکت تولیدی کشور را راهبری کرده‌ایم یا به تعبیری نتوانسته‌ایم که واحدهای خرد را به سمت بزرگ مقیاس سوق دهیم یا آن‌ها را تحت نام برند واحد به صرفه به مقیاس و رقابت‌پذیر کنیم. حدود یک میلیون و ۳۵۰ هزار واحد خرد خانگی در کشور وجود دارد که تولیدات آن‌ها از نظر تولید مقیاس و ادامه روند تولید به صورت انفرادی کاملاً غیربهره‌ور است که متأسفانه هیچ الگویی جهت توسعه این کسب و کارها در کشور ارائه نشده است. در حوزه اصناف ۳ میلیون و ۲۵۰ هزار واحد ثبت شده با جواز صنفی و بیش از ۵۰۰ هزار واحد بدون جواز وجود دارد. به عبارتی، حدود ۴ میلیون واحد صنفی خرد در کشور وجود دارد که حدود ۶۶۰ هزار از این واحدها تولیدی هستند. بر اساس مبانی نظری اقتصاد، عموماً این واحدها نمی‌توانند بهره‌وری بالایی داشته باشند؛ بنابراین صادرات محور هم نیستند. همچنین ۸۱ هزار شرکت صنایع کوچک و متوسط زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت وجود دارد که در ایده‌آل‌ترین شرایط، تنها ۳۰ درصد آن‌ها با ظرفیت اسمی خود فعال هستند و مابقی، یا با ظرفیت‌های بسیار پایین کار می‌کنند و یا تعطیل شده‌اند. واحدهای بزرگ کشور نیز عمدتاً در حوزه نفتی یا واحدهای انرژی بر و استفاده از منابع بین‌نسلی ارزان به فعالیت خود ادامه می‌دهند و با توجه به اینکه این واحدها نتوانسته‌اند ارتباطات گانیک را با صنایع پایین دست خود برقرار کنند، بیشتر نیازهای بازار بین‌الملل را تأمین می‌کنند.

چه عواملی باعث شده تا اتحاد جامعه ایرانی رضایت‌چندانی از کالای ایرانی نداشته باشند؟

بررسی روند تولید در کشور بیانگر این واقعیت است که الگویی برای حرکت از صنایع خانگی به اصناف و از اصناف به صنایع کوچک و متوسط و واحدهای بزرگ و بین‌الملل نداریم؛ بنابراین باید از الگویی استفاده کنیم که در نهایت واحدهای تولیدی خود را فعال نگاه داریم. این تصویری کلی از وضعیت تولید داخل است که منجر به کاهش کیفیت، عدم امکان تحقیق و توسعه و نیازمند شدن به تکنولوژی و مواد اولیه خارجی و در نتیجه، افزایش قیمت تمام‌شده، عدم ارائه خدمات پس از فروش مناسب، کاهش مستمر بهره‌وری، عدم رقابت‌پذیر بودن کالاها و عدم رضایت‌مندی اتحاد جامعه از کالای ایرانی را رقم می‌زند. البته باید از تعداد قابل توجهی کالای با کیفیت ایرانی قدردان بود که در حوزه‌های مختلف صنعتی این تک ستاره‌ها وجود دارند و چراغ تولید کشور را روشن نگه داشته‌اند. بهرغم این الگوی غیربهره‌ور، بسیاری از ایرانی‌ها به خاطر حس وطن‌پرستی از کالای ایرانی استفاده می‌کنند، اما باید شرایطی را مهیا کرد تا ایرانی‌ها بتوانند از امکانات رفاهی بهتری برای خود و خانواده خود با استفاده از تولید ساخت داخل برخوردار باشند.

آیا در صادرات و تولید محصولات با ارزش، متناسب با سرمایه‌های موجود حرکت کرده‌ایم؟

این الگو منجر به کاهش رقابت‌پذیری بخش صنعت به‌رغم سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه در این مهم شده است. چنانچه در برنامه چشم‌انداز جمهوری اسلامی ایران مقرر شد، کشورمان رتبه نخست منطقه را به دست آورد که گزارش اخیر یونیدو در خصوص رقابت‌پذیری صنعت کشورهای منطقه نشان می‌دهد که به‌رغم سرمایه‌گذاری مناسب در زیرساخت‌ها، اما به دلیل کوچک بودن صنایع شکل گرفته، نتوانسته‌ایم در صادرات و تولید ارزش، متناسب با سرمایه‌های موجود عمل کنیم.

در حال حاضر صنعت پوشاک با مشکلات بسیاری مانند جولان برندهای قاچاق و فیک مواجه است. به نظر شما چرا شاهد بروز چنین مشکلی هستیم و راه حل چیست؟

راهکار ما برای مبارزه با پدیده قاچاق، برگرفته از تجارب خارجی است. به عبارتی، تقویت بنیه تولید داخلی و تولید رقابت‌پذیر ایرانی، تنها راهکار مبارزه با قاچاق و فراهم کردن حضور رقابت‌پذیر کالاها را خارجی در کنار تولیدات داخلی است که با ایجاد این بازار رقابتی، شرایط توسعه و به‌روز بودن تولیدات داخل را فراهم خواهیم کرد. بدیهی است، در صورت تولید هر کالایی که کیفیت، قیمت و خدمات پس از فروش مناسب را نداشته باشد، تقاضا برای کالاها با کیفیت و قیمت مناسب خارجی را فراهم کرده‌ایم که با تولید بهره‌ور در زنجیره پوشاک در شهرک تخصصی، علاوه بر حذف علل قاچاق، شرایط توسعه تولید داخل را هم فراهم کرده‌ایم.

فعالان صنعت پوشاک اعتقاد دارند که با فقدان قوانین حمایت‌کننده از برندهای ایرانی مواجه هستند. دلیل این موضوع را در چه می‌دانید و چگونه امکان رفع آن وجود دارد؟

طی چند دهه گذشته، حمایت را در اختصاص وام ارزان دیده‌ایم؛ کم‌اینکه بر اساس گزارش‌های مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، میزان اثبات این وام‌ها به تولید کشور کمتر از ۲۰ درصد بوده؛ لذا مشکل اصلی در سیاست‌گذاری تولید کشور مبتنی بر توسعه تولیدات با کیفیت را رقابت‌پذیر می‌بینیم. اگر واحدها صرفه به مقیاس تولید نمایند، هم در بازارهای جهانی روی آن‌ها باز خواهد بود و هم واحدهایی که دارای توجیه اقتصادی نیستند، از گردونه تولید خارج شده و فشار مالی بر نظام پولی و مالی کشور وارد نمی‌کنند. متأسفانه سیاست‌های حاکم بر نظام تولیدی کشور، یک سیستم پوپولیستی بوده که برای حفظ واحدهای غیرمولد تمام تلاش خود را از تخصیص وام‌ها و کپ‌بهره گرفته تا معافیت‌های متعدد مالیاتی و... را به‌جای برقراری نظام تشویقی برای تولید کنندگان واقعی اعمال می‌نماید. اگر روزی برسد که این سیاست‌ها به نفع تولید مولد باز گردد، همه مشکلات اقتصادی کشور حل خواهد شد. به امید چنین روزی... ■

دنیای صنعت



در این بخش می‌خوانیم:

- بازار ملک ایران در رکود به سر می‌برد
- تأثیر سرمایه‌گذاری‌های ملکی در رشد گردشگری
- به روزرسانی فناوری تولید با بهره‌گیری از تجهیزات جدید

مدیر دپارتمان ساخت و سرمایه‌گذاری متاویلا تاکید کرد

تاثیر سرمایه‌گذاری‌های ملکی در رشد گردشگری

محمد جعفری

با توجه به افزایش سرمایه‌گذاری در بخش مسکن و جذابیت این بخش برای بسیاری از سرمایه‌گذاران، تعداد زیادی در این بخش مشغول به کار شده و به موجب این امر حتی در صنعت گردشگری نیز شاهد رشد سرمایه‌گذاری‌های ملکی و فعالیت‌های آن هستیم که برآیند آن رشد اشتغال‌زایی برای جوانان و ایجاد حرفه‌ها و صنوف مرتبط است. باید توجه داشت که رونق این بخش و تحقق اهداف کلی آن، منوط به فراهم شدن بستر کلی سرمایه‌گذاری در کشور و انجام اقداماتی همچون ثبات بخشی به اقتصاد با کاهش نرخ تورم و با هدف پایین آمدن هزینه‌های ساخت است. از طرفی، دولت می‌تواند با تدوین قوانین حمایتی، تقویت نظارت‌ها، استفاده از افراد متخصص و همه‌جانبه‌نگری در فرآیند ساخت و ساز ضمن جبران کمبودها، بخش اعظمی از چالش‌های کشور که به حوزه مسکن مربوط است را برطرف سازد. با توجه به این موضوع به سراغ محمد نداف، مدیر دپارتمان ساخت و سرمایه‌گذاری متاویلا و بنیانگذار و مدیر شرکت پیمانکاری لوکس سازه رفته و با وی گفت‌وگویی داشتیم. از جمله اقدامات وی در این حوزه می‌توان به بنیانگذاری و مدیریت شرکت پیمانکاری لوکس سازه، بنیانگذاری فروشگاه‌های فصل تازه، بنیانگذاری فروشگاه‌های لیان و اجرای بیش از ۱۷ پروژه مسکونی در استان سمنان و گیلان اشاره کرد. نداف، به عنوان مدیر دپارتمان ساخت و سرمایه‌گذاری متاویلا، مشاور سرمایه‌گذاری ملکی و حوزه گردشگری در شمال کشور و متاویلا از غرب مازندران تا شرق گیلان نیز فعالیت دارد و بیش از یک دهه است که در حوزه ملکی در بخش‌های مختلف سرمایه‌گذاری، مسکونی و ویلاسازی شرق گیلان مشغول به کار است. مشروح این مصاحبه از نظر مخاطبان ارجمند می‌گذرد.

ارزش‌ها و دارایی‌ها دیده می‌شود. بیشتر افراد و طبقات متوسط رو به بالا و کارآفرینان نیز وارد حوزه مشاور املاک شده‌اند، چرا که توان مالی بالاتر و تمایل به سرمایه‌گذاری مطمئن دارند. در یک کلمه همه چیز به ملک ختم خواهد شد. در حوزه سرمایه‌گذاری ملکی نیز در شهرک‌های توریستی اقدامات شاخصی انجام شده که می‌توان به شناسایی مناطق پتانسیل دار، ایجاد زیرساخت‌های حمل‌ونقل رفاهی، ساخت و توسعه شهرک‌های توریستی با امکانات کامل و جذب سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی برای بهبود کیفیت خدمات مشتری اشاره کرد.

دریافت مجوز ساخت در بخش ساخت‌وساز چه اهمیتی دارد؟

مجوز ساخت عامل مهمی در کاهش مشکلات شهرک‌های ویلایی است، چرا که این موضوع باعث رعایت استانداردهای قانونی و فنی شده و ضمن جلوگیری از تخلفات، امنیت سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد. همچنین این مجوزها باعث تسهیل در ارائه خدمات شهری و زیرساختی شده و اعتماد مشتریان را جلب خواهد کرد. علاوه بر مساله مجوز، چالش‌های دیگر مثل نوسانات اقتصادی وجود دارد که به عنوان نمونه می‌توان به مشکلات ارز، مشکل تامین مالی و سرمایه‌گذاری، موانع بروکراتیک، نبود زیرساخت‌های مناسب در برخی از مناطق، رقابت بالا و مسائل محیط زیستی و اجتماعی اشاره کرد که می‌تواند پروژه‌ها را هزینه‌بر کند.

مهمترین معضلات ساخت‌وساز در شرایط فعلی چیست؟

یکی از مهمترین این مشکلات هزینه بالای مواد اولیه ساخت واحدهای مسکونی از جمله شن، بتن، ماسه و سیمان و... است که بعضاً بر قیمت این محصولات نیز اثرات سوء به جامی گذارد. از سوی دیگر، سازندگان چالش



در راستای رشد صنعت گردشگری چه اقداماتی انجام شده است؟

شهرک‌های توریستی در کشورمان به عنوان زیرساخت‌های اساسی در رشد صنعت گردشگری در حال توسعه بوده و سرمایه‌گذاری‌های قابل توجهی در این حوزه انجام شده است. دولت نیز با ارائه تسهیلات و حمایت‌های مالی به تقویت این بخش پرداخته که این اقدامات موجب افزایش ظرفیت جذب گردشگران داخلی و خارجی و ارتقاء کیفیت خدمات گردشگری در کشور شده است. شایان ذکر است، سرمایه‌گذاری ملکی در کشورمان، بسیار مورد توجه بوده و به عنوان یک راه مطمئن برای حفظ



۳۲

مناقصه‌دهندگی سرمایه‌گذاری
مرداد ۱۴۰۳ • شماره ۹۳

کشورهای اطراف، تنها با تمرکز بر این بخش، سالانه درآمدهای زیادی در بخش گردشگران خارجی و داخلی کسب می کنند، از این رو توجه به این بخش در کنار ظرفیت های بالای کشورمان در بخش گردشگری تحولات اثر بخشی را به همراه خواهد داشت. ■



زیادی در دسترسی به ماشین آلات و تجهیزات مدرن دارند. کاهش قدرت خرید مردم و تورم نیز موجب شده تا بازار این بخش از اقتصاد کشور درگیر رکود سنگینی شود. موضوع دیگر به ورود افراد غیر متخصص در این حوزه بازمی گردد که موجب ایجاد رقابت های منفی در حوزه ساخت و ساز شده است. اگر در این حوزه از دانش ها و تکنولوژی های نوین استفاده شود، قطعاً بسیاری از معضلات برطرف خواهد شد.

ایجاد مزیت های گردشگری در شهرک های توریستی چه فوایدی دارد؟

ایجاد مزیت های گردشگری، خلق درآمدهای جدید، احداث رستوران ها، سوپرمارکت ها و... در شهرک های توریستی منجر به افزایش اشتغال زایی برای جوانان و حل مشکل بیکاری می شود. همچنین یکی از عوامل اثرگذار در توسعه فرهنگ و آداب و رسوم محلی و جذب سرمایه گذاری های جدید این شهرک ها هستند که در بسیاری از مواقع به افزایش درآمد محلی و توسعه پایدار منطقه ای نیز منجر شده و این موضوع به طور کلی یکی از بخش های مهم اقتصاد کشور است.

ساخت و سازهای غیر مجاز چه آسیب هایی را به این بخش وارد کرده است؟

یکی از معضلات بخش مسکن به همین مساله بازمی گردد. در حال حاضر ساخت و سازهای غیر مجاز، هم به چهره شهرها آسیب وارد کرده و هم موجب خسارات جبران ناپذیری به محیط زیست شده است که نمونه آن، از بین رفتن رودها، باغ ها و فضاها و طبیعتی است. موضوع دیگر، ایمنی است. از آنجایی که این ساخت و سازها معمولاً در بخش استانداردها و اصول نظارتی ضعیف است، از ایمنی کافی برخوردار نبوده و از استحکام کافی برخوردار نیست. با توجه به این مسائل انتظار می رود که با فرهنگ سازی و اطلاع رسانی کافی مانع از ادامه این ساخت و سازها شد.

مدیران این حوزه به منظور بهبود شرایط موجود چه تدابیری باید اتخاذ کنند؟

مهمترین اقدام در گام اول؛ ایجاد بستری شفاف برای سرمایه گذاری در این بخش، اعطای تسهیلات ارزان قیمت و یا وجود مصالح و مواد با قیمت تمام شده مناسب است. در حال حاضر پروژه های نیمه تمام زیادی در کشور وجود دارد که دولت می تواند با اعطای مشوق به سرمایه گذاران آن را به پایان رساند. مساله دیگر اینکه، دولت باید با اعطای تسهیلات ارزان قیمت به خریداران و متقاضیان واقعی و یا طرح های تشویقی به منظور خرید مسکن، قدرت سرمایه گذاران را برای خرید افزایش دهد. همچنین عرضه زمین به سرمایه گذاران و متقاضیان ساخت و ساز از دیگر راه هایی است که به کاهش هزینه ساخت و افزایش کیفیت آن کمک می کند.

و سخن آخر...

مسکن یکی از ضروریات زندگی مردم است و قطعاً افزایش سرمایه گذاری در آن به تأمین این نیاز اساسی کمک خواهد کرد؛ لذا دولت باید با تدوین برنامه های درست، جذب سازندگان حرفه ای و ورود دانش فنی ساخت و ساز، بستر افزایش عرضه در این حوزه را ایجاد کند. همچنین دولت می تواند با حمایت از سرمایه گذاران این حوزه به خلق امکاناتی بپردازد که زمینه ساز افزایش گردشگران در این بخش و درآمدزایی کافی شود. برخی از

مدیرعامل هلدینگ دانش بنیان AIC مطرح کرد

به روزرسانی فناوری تولید بابهره گیری از تجهیزات جدید

ثمانه نادری

اگرچه تولید، سنگ بنای رشد اقتصادی هر کشوری به شمار می رود، اما امروز چالش های بی شماری پیش پای تولیدکنندگان وجود دارد که از جمله آن می توان به تحمیل هزینه های پیش بینی نشده و قیمت گذاری دستوری اشاره کرد. این موضوع در خصوص صنایع بزرگ و کارخانه هایی که سهم عمده در تامین نیاز بازار داخل دارند، بسیار دیده می شود. با توجه به این موضوع به سراغ دکتر علیرضا مهرآبادی، مدیرعامل هلدینگ دانش بنیان سرامیک های صنعتی اردکان (AIC) رفته و با وی گفت وگویی داشتیم که ماحصل آن را می خوانید.

سرامیک، چینی، لعاب، رنگ، سیمان، نسوز و... کاربرد دارند و اکنون این مجموعه با بیش از ۳۰ سال تجربه، آمادگی رویارویی با چالش های نوین و اجرای پروژه های جدید در صنایع مختلف را داشته و تیم فنی پشتیبانی مشتریان آن نیز آماده ارائه هر گونه خدمات مشاوره قبل و پس از فروش است.

به منظور دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده، چه اقداماتی در این هلدینگ انجام شده است؟

حفظ برتری کیفیت تولید و کسب گواهینامه تایید کیفیت و رضایت از سوی مشتریان داخلی و خارجی، کسب گواهینامه های بین المللی و استقرار سیستم مدیریت یکپارچه IMS، بیانگر تلاش مستمر این هلدینگ در پیشبرد اهداف خود است. این شرکت به عنوان بزرگترین تولید کننده محصولات سرامیکی با به کارگیری تجهیزات مدرن و کارشناسان متخصص خود همواره آماده پاسخ به نیاز صنایع مختلف به ویژه صنعت سرامیک بوده و برای تحقق این مهم محصولاتی مانند کاتالیست های بازبایی گوگرد، کاتالیست های احیای مستقیم آهن، گلوله های آلومینایی نگهدارنده بستر کاتالیست، گلوله و لاینر آلومینایی، لاینرهای ضدسایش آلومینایی، قطعات خاص (به سفارش مشتری) مورد نیاز این صنعت را تولید می کند.

هلدینگ دانش بنیان AIC چه شرکت هایی را مدیریت می کند؟

این هلدینگ سه شرکت را در زیر مجموعه خود دارد و شرکت آلومینیوم پارس اکسید کسرا به صورت فناوری و دانش بنیان با هدف تولید آلومینا با خلوص بالای مورد مصرف صنایع استراتژیک و های تک کشور در سال ۱۳۹۸ توسط AIC تأسیس شد. آلومینا کلسینه شده آپاکو با درجات مختلف کلسینه و مقادیر مختلف سودا به صورت آسیاب شده و آسیاب نشده برای پاسخگویی به نیاز مشتریان مختلفی همچون صنایع تولید کننده سرامیک های صنعتی و مهندسی، دیرگاز، کاشی و سرامیک، پولیش، کاتالیست و... عرضه می شود. شرکت گلوله های سرامیکی دیبا سرام نوین کسرا نیز فعالیت خود را با هدف تولید سرامیک بال های پایه سیلیکاتی (پرسلانی) مورد مصرف صنایع نفت، گاز و پتروشیمی در سال ۱۳۹۲ آغاز کرد و در این مدت محصولاتی مانند آجر و کاشی های ضد اسید و سرامیک بال های مورد مصرف در صنعت تصفیه آب را به مجموعه محصولات شرکت اضافه کرد و همچنین تمامی محصولات شرکت با استانداردهای معتبر بین المللی منطبق است. از دیگر شرکت ها، شرکت



هلدینگ دانش بنیان AIC، از چه سالی تأسیس شد و به تولید چه محصولاتی می پردازد؟

این هلدینگ در سال ۱۳۷۴ به عنوان اولین و بزرگترین تولید کننده سرامیک های صنعتی و مهندسی تأسیس شد و در زمینه تولید سرامیک های مهندسی از جمله گلوله آلومینایی و سیلیسی، لاینر های آلومینایی ضدسایش و تولید انواع کاتالیست ها مانند جاذب ها فعالیت دارد که در چند سال اخیر دستاوردهای برجسته ای داشته که یکی از مهمترین آن، کاتالیست واحد بازبایی گوگرد است. هلدینگ دانش بنیان AIC شامل چهار شرکت سرامیک های صنعتی اردکان، آلومینیوم پارس اکسید کسرا، گلوله های سرامیکی دیبا سرام نوین کسرا و مهندسی معدنی زرین پودر نوین کسرا است که محصولات آن در صنایع مختلفی کاربرد داشته که مهمترین آن ها گلوله و لاینر های آلومینایی، لاینر های ضدسایش، کاتالیست های واحد احیای مستقیم فولاد، کاتالیست های واحد بازبایی گوگرد، نگهدارنده های کاتالیست (آلومینایی و سیلیکاتی)، جاذب ها (رطوبت و ترکیبات مضر موجود در جریان های گازی و مایع)، انواع گریدهای آلومینا با دانه بندی متفاوت، گلوله های سرامیکی سیلیسی، آجر های ضد اسید، سنگ آهن آلوزیست و هماتیت است. محصولات این هلدینگ در صنایع مختلفی همچون نفت، گاز و پتروشیمی، صنایع معدنی و فولادی، صنایع شیمیایی، صنایع کاشی و

مهندسی معدنی زرین پودر نوین کسرا است که با در اختیار داشتن معدن هماتیت و الوژیست با هدف استخراج و فرآوری، فعالیت خود را در سال ۱۳۹۴ آغاز کرد. محصولات این شرکت شامل سنگ آهن الوژیست و هماتیت (به صورت کنسانتره، دانه بندی و کلوخه)، کربنات کلسیم، لیمونیت، سیلیس و خاک صنعتی بالکلی است که به صنایع مختلفی از جمله سیمان، فولاد، نفت و گاز، رنگ و... ارائه می شود. این شرکت با روش های نوین اکتشاف، استخراج و فرآوری، ظرفیت تولید بیش از ۳۰ هزار تن ماده معدنی در سال را دارد و در محدوده معدنی زاجات با وسعت ۷/۳۸ کیلومتر مربع در بلوک مرکزی ایران واقع شده است.

تکنولوژی تولید این هلدینگ با تکنولوژی موجود در سطح کشور و جهان چه تفاوت ها و تشابهاتی دارد؟

به روز رسانی فناوری تولید با بهره گیری از تجهیزات جدید در جهت دستیابی به تولیدات جدید منطق با سلیقه بازار به طور مستمر صورت می پذیرد و تولید محصولات های تک در صنایع پیشرو و کاملاً مدرن که در کشورهای پیشرفته تولید می شود، با تحقیق و توسعه در این شرکت در حال انجام است که در رابطه با تولید و تحقیقات محصولات فوق، آینده بسیار روشن و نویدبخشی برای این شرکت و سهامداران می توان متصور شد. با توجه به این امر برنامه ریزی در خصوص تولید محصولات جدید به سمت صنایع نفت، گاز و پتروشیمی و فولاد با حاشیه سود بالاتر یکی از مهمترین اهداف شرکت بوده که تولید اکتیو آلومینا، انواع کاتالیست ریفرمینگ، تبولار آلومینا و محصولات جدید تولید آلفا آلومینا در همین راستا است.

تأثیر شرایط اقتصادی جهانی و منطقه ای بر فعالیت های این هلدینگ را چطور ارزیابی می کنید؟

نوسانات قیمت نفت و مواد اولیه، تحریم های بانکی، تحریم های فروش مواد اولیه و قطعات و ماشین آلات تماماً روی سفارش کالای مورد نیاز وارداتی تأثیر می گذارد که سعی شده با ساخت داخل در موارد احتمالی با جایگزین کردن فروشندگان غیر از فروشندگان قبلی و مطمئن، این ریسک به حداقل ممکن کاهش پیدا کند. قیمت فروش محصولات این شرکت فاقد قیمت گذاری دستوری بوده و مطابق با مصوبات هیات مدیره نسبت به افزایش هزینه های تولید و با در نظر گرفتن بهای نهاده های تولیدی، وضعیت و کشش بازار در صنایع مصرف کننده تعیین می شود. علاوه بر این، اقداماتی در خصوص بعد اقتصادی انجام شده که از جمله آن بهره برداری از طرح افزایش تولید به منظور پاسخگویی به نیازهای داخلی، افزایش سهم بازار، اقدام در خصوص تسریع پروژه کاتالیست های ریفرمینگ جهت تسریع در تولید مرحله صنعتی، پرداخت سود سهامداران از طریق سامانه سجام در کمتر از چهار ماه از تاریخ مجمع عمومی عادی سالانه به منظور سهولت و رفاه سهامداران و همچنین پرداخت مطالبات سنواتی سهامداران از طریق سجام شرکت سپرده گذاری انجام شده است. انعقاد قرارداد بازار گردانی با صندوق بازار گردانی سهم آشنا یکم به منظور تسهیل روند خرید و فروش سهامداران در بورس مطابق با دستورالعمل های سازمان بورس و اوراق بهادار از دیگر اقدامات است. همچنین باید گفت، با احراز شرایط انتقال سهام پذیرفته شده بین تابلوها و بازارهای بورس اوراق بهادار تهران بر اساس اطلاعات آخرین صورت های مالی حسابرسی شده و سایر شرایط مندرج در مواد ۱۲ الی ۱۵ دستورالعمل پذیرش اوراق بهادار در بورس اوراق بهادار تهران، نماد معاملاتی شرکت سرمایه های صنعتی اردکان شرایط مقرر برای تابلوی اصلی بازار اول بورس تهران را احراز کرده و نماد معاملاتی از تابلو فرعی به تابلو اصلی بازار اول منتقل شد.

محصولات تولیدی این هلدینگ تا چنده انداز به رضایت مشتریان را جلب کرده و تاکنون در زمینه فعالیت خود چه افتخاراتی کسب کرده اید؟

تولید و فروش محصول جدید گلوله های آلومینائی ۹۰ و ۹۲ درصد ساینز ۱۵-۷۵ با هدف سودآوری بیشتر، با نظر به خروج ارز قابل ملاحظه از کشور در خصوص واردات محصولات این شرکت در شرایط اقتصادی موجود، همواره دغدغه این شرکت در راستای منافع ملی و مسئولیت های اجتماعی این بوده که با انجام افزایش بیش از دو برابری ظرفیت تولید توانسته نیاز داخل کشور را تأمین کند و منجر به منع واردات این محصول در کشور شده است. از جمله افتخارات این شرکت، دریافت گواهینامه رسیدگی به شکایات مشتری ایزو ۱۰۰۴، برنامه ها و چشم انداز وضعیت شرکت برای سال مالی آتی، توسعه ای پایدار از طریق نوآوری، بهبود مستمر، تعالی سازمانی، برنامه ریزی در جهت ارتقاء کیفیت محصولات با حاشیه سود بالاتر و بازارهای منطقه، تلاش در جهت کاهش بیشتر بهای تمام شده محصولات و پیگیری فعالیت های واحد R&D تولید محصولات جدید، برنامه ریزی جهت افزایش ظرفیت تولید خط اکتیو آلومینا و ارائه به بازارهای داخلی و خارجی است. همچنین این هلدینگ به انعقاد تفاهم نامه با پژوهشگاه صنعت نفت و حمایت مدیریت پژوهش فناوری شرکت ملی گاز ایران به مدت ۱۰ سال در خصوص راه اندازی خطوط تولید محصولات جدید خصوصاً کاتالیست های مورد مصرف صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و فولاد همچون کاتالیست های فرآیند کلاوس، کاتالیست اکسید روی و کاتالیست های ریفرمینگ، برنامه ریزی جهت بهره برداری و تولید صنعتی محصولات کاتالیست های ریفرمینگ و ورود به بازار مصرف کننده این محصول از جمله صنایع فولاد پرداخته است. از دیگر افتخارات این شرکت افزایش ظرفیت تولید شرکت دیبا سرام نوین کسرا با راه اندازی کوره دوم و تولید محصولات جدید، حفظ و ارتقاء کیفیت و قابلیت رقابت شرکت در بازارهای خارجی و در نتیجه کسب بازارهای جدید، مذاکره با شرکت ملی گاز در خصوص تولید جاذب های جدید بر پایه مولکولار سیو شرکت در مناقصات با نظر به شرایط رقابت پذیری صنعت و حفظ و توسعه سهم بازار، افزایش و توسعه بازار صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و همچنین فولاد خصوصاً اینر های ضد سایش برنامه ریزی جهت خرید پرس های متناسب با تولیدات متفاوت در این خصوص و افزایش ظرفیت تولید با تأمین و ساخت ماشین آلات جدید مورد نیاز به منظور کاهش گلوگاه های فرآیند تولید است.

هلدینگ دانش بنیان AIC چه چشم انداز ها و برنامه هایی دارد؟

از جمله برنامه های این هلدینگ، تکمیل طرح های توسعه و راه اندازی خط تولید و همچنین تولید محصولات جدید، ساخت سالن ها و اتاق های لازم برق و خرید ژنراتور برق جهت طرح توسعه، برنامه ریزی و تأمین بودجه جهت افزایش تولید آلفا آلومینا و محصولات جدید با استفاده از خرید و نصب کوره دوار جدید و تجهیزات مورد نیاز، ورود به بازار سرمایه از طریق فرابورس و متنوع سازی محصولات و مشتریان شرکت است. همچنین این هلدینگ در نظر دارد تا به تأمین منابع مالی پروژه ها از طریق صندوق نوآوری و شکوفایی و عرضه محصولات در بورس کالا بپردازد. اهدافی مانند توسعه بازار فروش محصول با اولویت صادرات، افزایش ظرفیت تولید آلفا آلومینا با گردهای مختلف، ایجاد دانش فنی محصولات جدید از جمله تبولار آلومینا، ایجاد دانش فنی ساخت تجهیزات خطوط تولید همزمان با اجرای طرح های توسعه، بررسی و حضور در بازارهای صادراتی با توجه به های تک بودن محصول و بررسی و امکان سنجی راه اندازی آزمایشگاه مرجع با توجه به نیاز مناطق صنعتی قم از دیگر برنامه ها است. ■

به روز رسانی فناوری
تولید با بهره گیری
از تجهیزات جدید
در جهت دستیابی به
تولیدات جدید منطق
با سلیقه بازار به طور
مستمر صورت می پذیرد
و تولید محصولات
های تک در صنایع
پیشرو و کاملاً مدرن که
در کشورهای پیشرفته
تولید می شود، با تحقیق
و توسعه در این شرکت
در حال انجام است

موسس و مدیر عامل مرکز کارشناسی املاک سلطانی

بازار ملک ایران در رکود به سر می‌برد

عارف فغانی

در مباحث اقتصاد و سرمایه‌گذاری، رکود تورمی این مفهوم را بیان می‌کند که شرایط بازارها بسیار نامساعد بوده و روند نامطلوبی را طی می‌کند. رکود تورمی برای بازارهای مختلف بیان شده و می‌تواند تأثیرات عمیقی بر در آمد فعالان اقتصادی در حوزه‌های مختلف داشته باشد. در این میان بازار مسکن نیز مستثنی نبوده؛ به طوری که این روزها شاهد رکود تورمی آن هستیم. به طور کلی در دوره رکود بازار مسکن اتفاقاتی مانند افت سنگین تعداد معاملات ملک، افت اندک قیمت‌ها، عدم امکان فروش ملک یا شرایط مناسب، کم شدن تعداد جواز به سازندگان و عرضه‌کنندگان مسکن و حضور خریداران مصرفی را به دنبال دارد. در گفت‌وگویی که با امیر سلطانی، موسس و مدیر عامل مرکز کارشناسی املاک سلطانی و از فعالان به نام حوزه مسکن داشتیم، به بررسی آثار رکود تورمی در این بخش و سایر موضوعات مرتبط با بازار املاک پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانید.

در خصوص فعالیت‌ها و اقدامات مرکز کارشناسی املاک سلطانی توضیح دهید.

این مجموعه به صورت تخصصی و حرفه‌ای با مشاورین مجرب، متعهد و آموزش دیده با علم و متدهای به روز در حوزه املاک اعم از رهن و اجاره آپارتمان، ویلا، دفتر اداری، تجاری، سوله و صنعتی و خرید و فروش زمین‌های ویلایی و مسکونی، آپارتمان‌های شخصی ساز و تعاونی ساز، ویلاهای لوکس و واحدهای تجاری و اداری، در زمینه مشاوره سرمایه‌گذاری کوتاه مدت و بلندمدت و همچنین طراحی، نظارت و اجرا فعالیت گسترده دارد. مادر تمامی مراحل یک معامله از آگهی تا تحویل ملک و پس از انتقال‌ات رسمی همراه مشتری هستیم و دغدغه مشتریان همواره دغدغه ما است.

به چه دلیل شهرستان‌های دماوند، گیلان و دماوند را به عنوان مرکز فعالیت خود انتخاب کرده‌اید؟

دلیل انتخاب مرکز فعالیت در این شهرستان؛ نزدیکی به پایتخت، مطلوب بودن آب و هوا و بیلاقی بودن منطقه بوده است. یکی از این ویژگی‌ها، حضور مشتریان بالقوه در منطقه است و این حضور باعث رونق بازار املاک خواهد شد. افراد زیادی هستند که از شلوغی کلان شهرها خسته شده‌اند و به دنبال زندگی راحت و آرام در شهرهایی با لوکیشن‌های باغات هستند. از جهتی نزدیک بودن شهرستان دماوند به پایتخت و حضور در بازار کار تهران باعث توجه افراد به این منطقه شده است. نکته‌ای که باید اشاره کنیم این است که شهرستان دماوند دارای دو ناحیه صنعتی است و این دلیلی برای حضور بیشتر افراد در این شهرستان به شمار می‌آید.

در سال‌های اخیر بازار املاک ایران در رکودی عمیق به سر می‌برد و تعداد معاملات به شدت کاهش یافته است. چه راهکارهایی را برای برون رفت از آن پیشنهاد می‌کنید؟

نوسانات ارزی، پایین بودن نقدینگی در بازار، عدم توانایی مالی قشر ضعیف جامعه در بازار فعلی مسکن و رکود تورمی از دلایل این رکود است. رکود تورمی باعث افزایش اجاره‌بها می‌شود و با توجه به تأدیری شاید بتوان این موضوع را کنترل کرد؛ البته که باید توجه ویژه‌ای به زیر ساخت‌ها داشت. ■

در خصوص عمده فعالیت‌های خود در بخش مسکن توضیحاتی ارائه فرمایید.

بنده، موسس اولین دپارتمان املاک در شرق استان تهران، فعال در زمینه تهاتر املاک در حوزه کشوری و حوزه بین الملل، مشاور امور سرمایه‌گذاری در بخش توسعه املاک و مستغلات، عضو رسمی هیات ریسه اتحادیه املاک و نمایشگاه‌داران شهرستان دماوند و عضو هیات مدیره شرکت فنی و مهندسی شمس هستیم. حدود ۱۴ سال است که در حوزه املاک و مستغلات فعالیت دارم. در واقع میل به پیشرفت و منطبق بودن با رشته تحصیلی باعث شد که در این بیزنس شروع به فعالیت کنم. مرکز کارشناسی املاک سلطانی چه اهدافی را دنبال می‌کند؟ داشتن املاک و مستغلات ارزنده، یکی از مهمترین مایحتاج زندگی شیرین افراد است؛ بنابراین به خدمت گرفتن یک مجموعه مجرب، مطمئن و برند، به عنوان مشاورین املاک و مستغلات، جز ملزومات این امر است. مجموعه مرکز کارشناسی املاک سلطانی با بیش از یک دهه فعالیت در حوزه املاک و مستغلات این نوید را می‌دهد که برای رسیدن به این هدف با ارائه بهترین راهکارها و متنوع‌ترین متدها، مشتریان عزیز را در این امر یاری کنیم. همواره هدف مجموعه ما ارتقای جایگاه فعلی و رسیدن به نقطه متعالی‌تر است و این کمال گرایی باعث شده، هیچ‌گاه به آن پله‌ای که در آن ایستاده‌ایم راضی نباشیم. همیشه سخت تلاش می‌کنیم و آموزش‌های به روز می‌بینیم، زیرا یقیناً مشتریان ما لایق بهترین، با کیفیت‌ترین و مطلوب‌ترین خدمات هستند. در ضمن مطمئن هستیم که بنابه وعده خداوند، در پی هر حرکت رو به جلویی، برکتی است و بعد از هر سختی و تلاشی، آسایش و آرامشی خواهد رسید.

تاکنون موفق به کسب چه عناوین و افتخاراتی شده‌اید؟ از جمله عناوین و افتخارات کسب شده می‌توانم به سرمایه‌گذاری در مشاغل و صنایع پرریسک در سال ۱۳۹۸ و در پنجمین کنفرانس مدیریت و سرمایه‌گذاری در مشاغل و صنایع پرریسک، سیستم‌های نوین ایجاد اشتغال و کارآفرینی در سال ۱۴۰۲ و در هفتمین کنگره علمی سیستم‌های نوین ایجاد اشتغال و کارآفرینی و Iso9001 ارزیابان کیفیت خاورمیانه اشاره کنم.



رکود تورمی باعث افزایش اجاره‌بها می‌شود و با توجه به تأدیری شاید بتوان این موضوع را کنترل کرد؛ البته که باید توجه ویژه‌ای به زیر ساخت‌ها داشت



گفت و گوی اختصاصی با ابوالفضل روغنی گلپایگانی

در این بخش می خوانیم:

- دلایل عقب ماندگی ایران در تولید کاغذ تحریر و روزنامه
- صنعت کاغذ و مقوا نیازمند حمایت های برنامه ریزی شده است

رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوا عنوان کرد

دلایل عقب ماندگی ایران در تولید کاغذ تحریر و روزنامه

سارا نظری

ابوالفضل روغنی گلپایگانی، رئیس سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوا، حدود ۲۰ سال است که در حوزه تولید کاغذ و مقوا در کشور فعالیت دارد و در دانشگاه نیز تدریس می کند. به گفته وی در کشورمان، کاغذ با کیفیت بالا و ماشین آلات خوبی وجود دارد و تولیدات داخلی، امکان صادرات را فراهم می کند و می تواند برای کشور درآمزی داشته باشد و معتقد است که هر چند در این بخش از تکنولوژی و علم روز بهره برداری و موفقیت های بسیاری کسب کرده ایم، اما در زمینه کاغذ تحریر و کاغذ روزنامه عقب مانده ایم و قادر به تامین نیاز کشور نیستیم؛ بنابراین باید در این بخش نیز سرمایه گذاری مجددی صورت گیرد. تلاش وی و همکارانش در شرکت سی لیوا بر این بوده تا یک هم افزایی ایجاد کرده و در خدمت صنعت سلولزی کشور باشند، بر همین اساس در بسیاری از نهادها و مراکز مختلف از جمله اتاق بازرگانی، سندیکا، دولت، مرکز پژوهش های مجلس شورای اسلامی و سایر مراکز فعال بوده تا این صنعت را در کشور حفظ و توسعه دهند. مشروح مصاحبه ماهنامه «دنیای سرمایه گذاری» با این فعال صنعت کاغذ و مقوا به نظر خوانندگان ارجمند می رسد.

سندیکای تولیدکنندگان کاغذ و مقوا چه فعالیت ها و اقدامات شاخصی انجام داده است؟

این سندیکا، یکی از قدیمی ترین تشکلهای کشور با بیش از ۳۵ سال سابقه و دارای گرید A+ و جزو ۲۰ تشکل برتر کشور در بین حدود ۳۸۰ تشکل مختلف است. هیات مدیره آن از شرکت های بزرگ، کوچک و متوسط تشکیل شده اند و همه اعضا در جهت اهداف سازمانی که خدمت به ذی نفعان است، در حال تلاش هستند. در حال حاضر حدود ۱۰۴ کارخانه کاغذسازی و صنایع وابسته مانند رنگ، رزین، لوازم پوششی، تامین کنندگان ماشین آلات و افرادی که به نوعی با این صنعت مرتبط هستند، با این سندیکا همکاری می کنند. از اهداف سندیکای می توان به ارائه خدمات و سرویس مناسب، هم افزایی و چانه زنی برای ذی نفعان اشاره کرد. یکی از چالش های صنعت کاغذ و مقوا، وابستگی شدید به واردات مواد اولیه است و این موضوع صنعت را در برابر نوسانات نرخ ارز و تحریم ها بسیار آسیب پذیر کرده است. نظر شما در این رابطه چیست؟

در هیچ جای دنیا هیچ صنعتی نمی تواند ادعا کند که ۱۰۰ درصد خودکفا است و نیازی به واردات ندارد؛ این ایده به طور کلی نادرست و غیر کارشناسی است. بسیاری از صنایع در سراسر دنیا وابستگی زیادی به زنجیره تامین بین المللی دارند. به عنوان مثال، شرکت بوبینگ ۴۸ کشور را در زنجیره تامین خود دارد یا خودرو سازی های بزرگ دنیا مانند ژاپن ۳۰ تا ۵۰ کشور در زنجیره تامین آن ها مشارکت دارند که در صنعت کاغذ نیز همین گونه است. ما در بخش تامین مواد اولیه مانند خمیر، رنگ ها و بسیاری از مواد پوششی و حتی قطعات یدکی وابستگی زیادی داریم و کشورمان نمی تواند به طور کامل این نیازها را برطرف کند. با این حال ما باید تلاش کنیم تا هر چه بیشتر این وابستگی ها را کاهش دهیم، البته در بخش هایی



در خصوص پروژه هایی که در زمینه کاغذ های بسته بندی و تحریر در حال اجرا است، توضیح دهید.

چند پروژه در زمینه کاغذ های بسته بندی و کاغذ تحریر در حال اجرا است که یک پروژه در شیراز و دیگری در خوزستان است که این فعالیت ها به زودی منجر به تولید خواهد شد. در واقع آنچه که باعث پیشرفت و توسعه این کار و فعالیت می شود، تولید بیشتر کاغذ تحریر و کاغذ بسته بندی است. با تصمیمات اتخاذ شده، حداقل تا ۳ سال آینده یکی از مسایل مهم، تولید کاغذ تحریر است که قطعاً آثار آن را در صنعت کاغذ کشور خواهیم دید. البته صنعت کاغذ در نقش بسته بندی دیگر اشباع شده و نباید اقدام جدیدی انجام دهیم و دولت مردان باید به این موضوع توجه کنند که کار جدیدی روی این حوزه انجام ندهند، زیرا بیشتر از ظرفیت کشور، تولید صورت می گیرد، اما در بخش کاغذ تحریر کم امکان فرصت های سرمایه گذاری وجود دارد و می توان از آن ها استفاده کرد.



هم موفق بوده‌ایم؛ مثلاً در ساخت قطعات در داخل کشور پیشرفت‌هایی داشته‌ایم، اما همچنان با مشکل تامین و خرید مواد اولیه مواجه هستیم.

تولیدکنندگان کاغذ و مقوا در خصوص تامین ارز، با چه مشکلاتی مواجه هستند؟

مساله ارزی از دست ما خارج است و به بانک مرکزی و وزارت صمت بستگی دارد که تخصیص و تامین را انجام دهند. حقیقت این است که تکانه‌های ارزی به صنعت فشار زیادی وارد می‌کند و تاکنون توانسته‌ایم خود را حفظ کنیم، اما در آینده ممکن است که این مساله مشکلات بسیاری را به وجود آورد.

گفته می‌شود که کاغذ در کشور فقط در بخش بسته‌بندی تا حدودی موفق بوده و در بحث فروش و درآمدزایی هنوز عقب هستیم، اما در زمینه تولید کاغذ و رو نامه‌ها و کاغذ تحریر باید همچنان واردات داشته باشیم. علت این موضوع چیست؟

در حوزه کاغذ بسته‌بندی، ما جزو سرآمدهای منطقه هستیم و تولیدات بسیاری داریم. نزدیک به یک میلیارد و ۶۰۰ هزار تن تولید می‌کنیم که نیاز کشور حدود ۶۰۰ هزار تن است. ما کاغذ با کیفیت بالا و ماشین آلات خوب داریم و تولیدات مادر سطح کشور امکان صادرات را فراهم می‌کند و می‌توانیم برای کشور در آمدزایی داشته باشیم. در این بخش توانسته‌ایم از تکنولوژی و علم روز بهره‌برداری و موفقیت‌های بسیاری کسب کنیم، اما در زمینه کاغذ تحریر و کاغذ رو نامه عقب مانده و نمی‌توانیم نیاز کشور را تامین کنیم؛ بنابراین باید در این بخش نیز سرمایه‌گذاری مجددی صورت گیرد. در مورد فروش کاغذ در داخل کشور به دلیل کمبود تولید، مشکل حادی نداریم، ولی واردات بیشتر در این بخش تاثیر گذار است.

آیا در زمینه تولید کاغذ و مقوا آن طور که باید خودکفا هستیم؟
در خصوص خودکفایی، این کلمه را مناسب نمی‌دانم و با آن زاویه دارم. آمریکا به عنوان یک کشور بزرگ وابستگی زیادی به دنیا دارد و قرار نیست که مادر تمامی حوزه‌ها به خودکفایی برسیم. در بخش مواد اولیه به‌ویژه کاغذ تحریر، نمی‌توانیم تامین کننده مواد اولیه باشیم، با این حال باید مشکلات را در حد رفع نیاز برطرف کنیم. سرمایه‌گذاری‌هایی در جنوب کشور در حال انجام است که می‌تواند نیاز کشور را برطرف کند، اما به‌طور کلی با ایده خودکفایی مخالف هستیم.

صنعت بسته‌بندی در ایران با رشد چشمگیری همراه بوده و افزایش تولید محصولات مختلف، نیاز به بسته‌بندی‌های متنوع و با کیفیت را افزایش داده است. برای استفاده مناسب از این فرصت چه اقداماتی انجام داده‌اید؟

همان طور که قبلاً هم عرض کردم، در صنعت بسته‌بندی رشد و توسعه بسیار خوبی داشته و محصولات با کیفیتی تولید می‌کنیم که نه تنها نیاز کشور را برطرف، بلکه امکان صادرات را نیز فراهم می‌کند. باید به دنبال بازارهای صادراتی باشیم، اما دیپلماسی اقتصادی و نظام ارزی کشور بازدارنده است و نمی‌توانیم اقدامات لازم را در این بخش انجام دهیم؛ بنابراین باید به هر شکل ممکن فعالیت‌های بیشتر و گسترده‌تری را انجام دهیم تا بتوانیم این کالای با کیفیت را به دنیا صادر کنیم.

به نظر شما راهکارهای توسعه صنعت کاغذ و مقوا در ایران چیست؟

یکی از راه‌های رشد و توسعه هر صنعت، به‌روزرسانی و استفاده از تکنولوژی‌های جدید است. صنعت کاغذ کشورمان، تا حدودی تکنولوژی‌های روز دنیا را وارد کرده که در بخش بسته‌بندی، این موضوع کامل است، ولی در بخش کاغذ تحریر هنوز علم روز دنیا را که در بخش رسیونینگ بیشتر می‌تواند تاثیر بگذارد در چندان وارد نکردیم که دلیل آن هم وجود تحریم‌ها است. به اعتقاد بنده، باید متناسب با مواد اولیه و نیاز داخلی و همچنین توجه به بازارهای داخلی اقداماتی را در بازارهای داخلی و خارجی انجام دهیم. متأسفانه بازارهای خارجی تحت تاثیر تحریم، دیپلماسی ارزی و دیپلماسی اقتصادی کشور هستند که اگر بتوانیم این‌ها را حل کنیم و عملاً با نگاه بیرون تولید داشته باشیم و صادرات خوبی انجام دهیم، آن زمان می‌توانیم باطمینان بالا به این صنعت نگاه کنیم. واقعیت این است که صنایع داخلی به دلیل وضعیت سیاسی و دیپلماسی ارزی، قدرت صادرات ندارند. البته ما مشغول پایش در حوزه کاغذسازی در کشور هستیم و یک خانمایی جدید داریم که کار بسیار دشواری است و شاید به آسانی قابل انجام نباشد، ولی در مجموع این کار را انجام می‌دهیم. این موضوع که پراکندگی تولیدکنندگان کاغذ در کدام مناطق کشور باشد، دسترسی به آب، دسترسی به منابع و مواد اولیه و دسترسی به بازارهای کلی، موضوعاتی است که باید در آمایش سرزمینی توجه کافی و لازم را به آن‌ها داشته باشیم. ■



در حوزه کاغذ بسته‌بندی، ما جزو سرآمدهای منطقه هستیم و تولیدات بسیاری داریم. نزدیک به یک میلیارد و ۶۰۰ هزار تن تولید می‌کنیم که نیاز کشور حدود ۶۰۰ هزار تن است

دکتر پژمان رضایتی چرانی استاد دانشگاه:

صنعت کاغذ و مقوا

نیازمند حمایت‌های برنامه‌ریزی شده است

عرفان فغانی

دکتر پژمان رضایتی چرانی، از اساتید دانشگاه و فعال صنعت کاغذ و مقوا در کشورمان، بر این اعتقاد است که این صنعت با چالش‌هایی مواجه است، با این حال فرصت‌های بی‌نظیری را نیز پیش رو دارد؛ هر چند که چالش‌های موجود، سبب زمین‌گیر شدن بخشی از این صنعت شده است. وجود نیروی انسانی و انرژی ارزان، رعایت شرایط زیست محیطی سهل‌گیرانه و همچنین نبود رقبای جدی در بازار، موجب افت استانداردهای واحدهای تولیدی از حداقل‌های ضروری شده که این موضوع، ضرورت حمایت و تشویق واحدهای تولیدی کاغذ و مقوا را توسط دولت می‌طلبد، ولی نه تنها شاهد این حمایت برنامه‌ریزی شده نیستیم، بلکه به دلیل ضعف‌های سیستم مدیریتی، همواره مشکلات جدی برای صنایع تولیدی از جمله کاغذ و مقوا به وجود آمده است. در گفت‌وگویی که با دکتر پژمان رضایتی چرانی، از اساتید دانشگاه و فعال صنعت کاغذ و مقوا داشتیم، به بررسی ابعاد مختلف این صنعت پرداختیم که ماحصل آن را می‌خوانید.

بنده است. شایان ذکر است، سوابق صنعتی بنده همراه با تدریس دروس تخصصی و پیشرفته مرتبط با علوم و فنون کاغذسازی شامل شیمی چوب، تکنولوژی خمیر کاغذ، تکنولوژی رنگبری خمیر کاغذ، کاغذسازی و آزمایشگاه، مبانی ویژگی‌های کاغذ و فرآورده‌های سلولزی، شیمی کاغذسازی، فناوری کاغذ پیشرفته، فیزیک مکانیک کاغذ، فناوری‌های تبدیلی در کاغذسازی، فناوری‌های نوین در صنایع چوب و فرآورده‌های سلولزی، فناوری تولید انواع کاغذ، ارزیابی زیست محیطی در صنایع چوب و فرآورده‌های سلولزی، درجه‌بندی چوب، کنترل و کیفیت، موازنه جرم و انرژی، عملیات واحد، کنترل فرایند، آلاینده‌ها و روش‌های تصفیه در صنایع چوب و فرآورده‌های سلولزی و داشتن مسئولیت مدیریت گروه آموزشی صنایع سلولزی در دانشگاه برای مدت ۶ سال، شرایطی را برای ارتباط با بسیاری از فعالان صنعت کاغذ و مقوا کشور فراهم کرده که همواره سعی می‌کنم با این افراد، در ارتباط نزدیک باشم.

از چه زمانی و با چه اهداف و رویکردی وارد این حرفه شدید؟

از آنجا که بزرگ شده استان گیلان (پره سر) هستم، از دیرباز با صنعت کاغذسازی آشنا بوده‌ام. به عبارتی از دوره دبیرستان طی گذراندن یک دوره کارآموزی در کارخانه چوب و کاغذ ایران (چوکا) با این صنعت آشنا شدم. در ادامه پس از تحصیلات کارشناسی و کارشناسی ارشد در رشته صنایع چوب و کاغذ به عنوان کارگر تولیدی جذب واحد تولید کاغذ شدم و هم‌زمان در دانشکده کاسپین در رشته مهندسی شیمی - صنایع سلولزی برای آموزش دانشجویان کارشناسی و کارهای تحقیقاتی مقطع کارشناسی ارشد همکاری‌هایی داشتم. هم‌زمان با اشتغال به دلیل علاقه‌مندی به این صنعت، اقدام به ادامه تحصیل ضمن اشتغال، در مقطع دکتری در دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان کردم. طی



در ابتدا اشاره‌ای به سوابق اجرایی و مدیریتی خود داشتید.

بنده از سال ۱۳۸۶ تا ۱۳۹۱ با مدرک کارشناسی ارشد صنایع چوب و کاغذ از دانشگاه تربیت مدرس، از طریق آزمون استخدامی، در واحد تولید کاغذ صنایع چوب و کاغذ ایران (چوکا) به عنوان کارگر تولیدی مشغول به همکاری شدم. در ادامه بعد از سال ۱۳۹۱ به عنوان عضو هیات علمی جذب دانشگاه صنعتی خاتم‌الانبیاء بهبهان شدم و تاکنون در این دانشگاه در رشته صنایع چوب و فرآورده‌های سلولزی در مقطع کارشناسی و ارشد در حال آموزش دانشجو هستم. هم‌زمان به صورت غیر رسمی در فضای مجازی با راه‌اندازی گروه‌های تخصصی، در تلاش برای سازماندهی و هدایت فعالیت صنعت سلولزی و ترجیحاً کاغذسازی هستم. در این راستا هم‌اکنون همراه مهندس کاویانی‌نیا، ادمن گروه صنعت کاغذسازی دانشگاه در سامانه واتساپ با ۲۵۳ عضو و تلگرام با ۱۶۳ عضو هستم. کانال آموزشی t.me/Dr_PRC در تلگرام با ۸۰ نفر عضو نیز مربوط به

وجود نیروی انسانی
و انرژی ارزان
رعایت شرایط
زیست محیطی
سهل‌گیرانه و نبود
رقبای جدی در
بازار موجب افت
استانداردهای
واحدهای تولیدی از
حداقل‌های ضروری
شده است

مقطع دکتری برای تکمیل تحقیقات تز دکتری، دوره‌ای را در مرکز خمیر و کاغذ سوئد (Innventia AB) گذراندم که در ادامه، فعالیت کاری بنده، در دانشگاه متمرکز شد.

یکی از چالش‌های صنعت کاغذ و مقوا، وابستگی شدید به واردات مواد اولیه است. این موضوع، چه چالش‌هایی را پیش روی این صنعت قرار داده است؟

کشور ما به دلیل شرایط موجود، دارای منابع اولیه مناسب برای کاغذسازی است که در رابطه با منابع کاغذ باز یافتی بیشتر در مراکز استان‌ها به وفور وجود دارد و در خصوص منابع لیگنوسلولزی بکر بیشتر می‌توان به پسماند کشاورزی در استان خوزستان اشاره کرد که هنوز بخش زیادی از پتانسیل منابع بکر موجود در این استان مورد بهره‌برداری اقتصادی قرار نگرفته است. در رابطه با مواد افزودنی مورد نیاز هم، کشور ما به سبب دارا بودن پتانسیل گسترده در حوزه پالایشگاهی و پتروشیمی، قابلیت تولید بخش عمده این مواد را دارد؛ لذا در صورتی که هنوز مجبور به واردات هستیم، این عامل به عدم صرفه اقتصادی تولید آن باز نمی‌گردد، بلکه به دلیل نبود ساز کاری منسجم برای تولید است. البته مشابه هر صنعت دیگر لازم است که برخی از مواد و قطعات مصرفی محدود از خارج کشور تامین شود که در داخل کشور با توجه به بازار هدف محدود، تولید آن‌ها صرفه اقتصادی ندارد.

عوامل مختلفی از جمله نرخ ارز، قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید و تقاضا بر قیمت محصولات کاغذی و مقوایی تاثیر می‌گذارد. این نوسانات، برنامه‌ریزی تولید و فروش را برای تولیدکنندگان بسیار دشوار کرده است. نظر شما چیست؟

تولیدکنندگان کاغذ و مقوا در کشور، مشابه دیگر صنایع به شدت از عدم ثبات اقتصادی، تغییرات نرخ ارز که مسبب بسیاری از تغییرات مربوط به قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید و عرضه و تقاضا و تغییر قیمت محصولات کاغذی و مقوا است، رنج می‌برند. متأسفانه دولت با چندنرخ کردن ارز و به تبع آن ناترازی در توزیع حمایت از تولیدکنندگان، موجب آشفتگی بازار تولید و عرضه و تقاضا شده است، به طوری که امروزه شاهد هستیم که واحدهای تولیدی کاغذسازی در بدترین شرایط اقتصادی بوده و صرفاً به حفظ شرایط موجود و جلوگیری از ورشکستگی می‌اندیشند.

یکی از چالش‌های جدی پیش روی فعالان این صنعت، واردات بی‌رویه کاغذ و مقوا بر خلاف قوانین و بخش‌نامه‌های موجود است. چرا شاهد چنین وضعیتی هستیم؟

برای پویایی هر صنعتی مانند کاغذ و مقوا، واردات ضروری است، در غیر این صورت مشابه صنعت تولید خودرو و روزبه‌روز از استانداردهای دنیا فاصله خواهیم گرفت. لازم است که توجه دولت به مباحث این صنعت از نگاه سنتی خارج شود. در گام نخست، باید دولت شفاف‌سازی شایسته‌ای را در خصوص تولید، مصرف، واردات و صادرات منابع کاغذ و مقوا از طریق

ارگان‌های ذی‌ربط انجام دهد که این موارد هنوز به طور شایسته و بایسته انجام نمی‌شود و برای عموم بر خط نیست. در همین راستا لازم است که دولت و واحدهای صنفی مرتبط برای واردات کاغذ و مقوا برنامه‌ریزی منسجم داشته باشند که قابل رویت عموم باشد تا واحدهای تولیدی بتوانند متناسب با برنامه تدوین شده اقدام به برنامه‌ریزی کنند. متأسفانه هنوز رویه شفاف‌ی در این خصوص در رویت عموم قرار داده نشده و اگر برای واردات برنامه‌ای هم وجود دارد، صرفاً به صورت رانت و در اختیار تعدادی محدود در کشور است. تقریباً کل کاغذ کپی مصرفی در کشور وارداتی است، ولی مشخص نیست که مجوز واردات تحت چه برنامه و ساز و کاری صادر می‌شود؛ از همین رو پیشنهاد می‌شود که موضوع تعیین مقدار نیاز کشور و تنظیم برنامه واردات در راستای برنامه توسعه صنایع کاغذ و مقوا کشور تدوین شود. در سال گذشته دولت حمایت‌هایی را از واحدهای تولید کاغذ کشور انجام داد که به نتایج خوبی در تولید منتهی شد، اما اگر این حمایت‌ها به خوبی هدایت نشود، حتی در میان مدت نیز اثر گذاری خود را از دست خواهد داد.

سرنانه مصرف کاغذ در ایران چقدر است و چه تفاوتی با سرنانه مصرف در سایر کشورها دارد؟

آمار دقیقی در مورد سرنانه مصرف کاغذ در ایران منتشر نشده، اما برآورد می‌شود که حدود ۲۲ کیلوگرم باشد؛ در حالی که در اروپا این عدد، ۵۸ کیلوگرم و آمریکا و اسکندریه ۱۸۰ کیلوگرم است. همچنین کل تولید کاغذ در دنیا حدود ۳۸۰ میلیون تن است. با تغییرات شرایط زندگی جامعه، نوع و مقدار مصرف فرآورده‌های کاغذ و مقوا نیز دچار تغییر شده و انتظار می‌رود که به مرور از مصرف کاغذ روزنامه در کشور کاسته شود، حتی مصرف کاغذ کپی و زیراکس هم به صورت محدود کاسته شود و در مقابل بر مصرف کاغذ برای بسته‌بندی افزوده شود. رویه حاضر نه تنها در کشور

تقریباً کل کاغذ کپی مصرفی در کشور وارداتی است، ولی مشخص نیست که مجوز واردات تحت چه برنامه و ساز و کاری صادر می‌شود از همین رو پیشنهاد می‌شود که موضوع تعیین مقدار نیاز کشور و تنظیم برنامه واردات در راستای برنامه توسعه صنایع کاغذ و مقوا کشور تدوین شود



تولید کنندگان کاغذ و
مقوا در کشور
مشابه دیگر صنایع
به شدت از عدم ثبات
اقتصادی، تغییرات
نرخ ارز که مسبب
بسیاری از تغییرات
مربوط به قیمت مواد
اولیه، هزینه‌های
تولید و عرضه و
تقاضا و تغییر قیمت
محصولات کاغذی
و مقوا است
رنج می‌برند

ما در حال وقوع است، بلکه در دیگر کشورها نیز رویه مشابهی وجود دارد، اما متأسفانه تحریم‌های گسترده، کمر تولید در کشور را خم کرده و اگر بخواهیم وجود برخی از انتصابات حاشیه‌دار که مسئول مدیریت وضعیت حال کشور هستند و منتج به شرایط اقتصادی بدتر را به آن اضافه کنیم، هر دو منتهی به کاهش مصرف کاغذ و مقوا در کشور می‌شوند.

تحریم‌ها و عوارض ناشی از آن، چه مسایل و مشکلاتی را برای صنعت کاغذ و مقوا، ایجاد کرده است؟

این صنعت مشابه هر صنعت دیگر در کشور به شدت از تحریم‌ها و عوارض آن رنج می‌برد. به‌طور کلی مادر کره زمین نیاز به خدمات متنوعی داریم که نه امکان دارد و نه صحیح است که همه را خودمان تولید و مصرف کنیم؛ بنابراین همواره صنایعی موفق هستند که بتوانند در تعامل با صنایع متنوع فراوان، جامعه مصرف کننده انبوه با دسترسی به منابع اولیه رقابتی اقدام به عرضه رقابتی محصولات خود کنند. متأسفانه کشور ما در همه موارد اشاره شده به دلیل تحریم‌ها در تنگنا است، به‌طوری که اگر امکان واردات و صادرات محصولات سلولزی به کشور برطرف شود، تقریباً تمام واحدهای تولیدی در رقابت با فروشندگان خارجی شکست خورده و مجبور به تعطیلی خواهند شد.

با وجود چالش‌ها، صنعت کاغذ و مقوا در ایران همچنان فرصت‌های بسیاری را پیش روی خود می‌بیند. به نظر شما این فرصت‌ها چیست؟

دقیقاً هر چالشی همراه با فرصت است، اما چالش‌های فعلی موجب شده که تقریباً کل صنایع داخلی زمین گیر شوند. به عنوان مثال، وجود نیروی انسانی و انرژی ارزان، رعایت شرایط زیست محیطی سهل گیرانه و نبود رقابتی جدی در بازار موجب افت استانداردهای واحدهای تولیدی از حداقل‌های ضروری شده که این موضوع، ضرورت حمایت و تشویق واحدهای تولیدی کاغذ و مقوا توسط دولت را می‌طلبد که متأسفانه نه تنها شاهد این حمایت برنامه‌ریزی شده نیستیم، بلکه به دلیل ضعف‌های

سیستم مدیریتی در کشور همواره مشکلات جدی را برای صنایع تولیدی از جمله کاغذ و مقوا فراهم کرده که قطع مستمر برق و گاز در طول سال موجب رقتن به ورطه ورشکستگی این واحدهای تولیدی شده است. خوشبختانه در کشور با توسعه آموزش عالی، مراکز آموزش نیروهای تخصصی به صورت گسترده فعال هستند و دولت با مدیریت صحیح امکان حمایت از صنایع تولیدی کاغذ و مقوا را به صورت ارائه تسهیلات دارد، از همین رو توصیه می‌شود که در یک چهارچوب مشابه حوزه سلامت که مراکز آموزش عالی مسئول نظارت بر مراکز خدماتی پزشکی را بر عهده دارند، واحدهای تولیدی کاغذ و مقوا نیز برای دریافت تسهیلات نیازمند همکاری و اخذ مجوز از مراکز آموزش عالی مرتبط باشند. اینگونه، هم مراکز آموزش عالی در راستای نیاز واحدهای تولیدی کاغذ و مقوا هدایت می‌شوند و هم رویه تولید سنتی کاغذ و مقوا کشور به سمت استانداردسازی هدایت می‌شوند.

از آنجا که کاغذ و مقوا، سهم بسیاری در رشد و رونق اقتصاد کشور دارد، توجه به صنعت سلولزی سهم مهمی در بهبود وضعیت اقتصادی خواهد داشت. در کشور ما در این راستا چه اقداماتی صورت گرفته است؟

صنعت سلولزی از صناعی است که مصرف آب و برق آن زیاد است، ولی این صنعت برای ایجاد اشتغال از سهم بالایی برخوردار است و با توجه به مشکلات اشتغال در کشور، گسترش نظام‌مند و برنامه‌ریزی شده این صنعت می‌تواند بسیار مفید باشد. به‌طور کلی به دلیل اینکه محصولات سلولزی حجیم هستند، در صورت وجود امکانات اولیه، تولید آن به صرفه است؛ اگرچه در تولید ثروت در رتبه بالایی قرار نمی‌گیرد. با توجه به همسایگی با کشورهای زیاد، امکان برنامه‌ریزی برای واردات کاغذهای باطله به کشور وجود دارد. کشورهای همسایه از جمله افغانستان، ترکمنستان به همراه عراق می‌توانند فرصتی برای واردات کاغذ باطله به کشور در نظر گرفته شوند و کشورهای همسایه حوزه جنوب نیز می‌توانند فرصت جذابی برای واردات کاغذ باطله و صادرات مقوای تولیدی باشند. هر دوی این منابع می‌تواند مبادلات اقتصادی و سیاسی بین کشور به همسایگان را تقویت کند. از طرفی هم رقابت واحدهای تولیدی در کشور برای تامین منابع اولیه موجبات تشویق مردم به تفکیک باطله‌های سلولزی را فراهم می‌سازد که می‌تواند اثرات مثبت فرهنگی و اجتماعی ارزشمندی برای جامعه به دنبال داشته باشد. شاید در منظر مستقیم توسعه صنایع سلولزی نقش زیادی بر رونق اقتصادی کشور نداشته باشد، ولی واقعیت این است که به دلیل ارتباط بین صنایع، این صنعت به عنوان بخشی از چرخه صنعت کشور محسوب می‌شود و حضور آن به صورت مستقیم و غیر مستقیم بر رونق اقتصادی کشور موثر است. به عنوان مثال، تمام محصولات صنایع نیاز به بسته‌بندی دارند که مقوای سلولزی سهم زیادی در بسته‌بندی این محصولات دارند و در صورت نیاز به واردات می‌تواند هزینه تولید را برای صنایع افزایش دهد. ■



دنیای چاپ

گفت و گوی اختصاصی با عباس کاویانی

در این بخش می خوانیم:

- بی مهری وزارت ارشاد نسبت به صنعت چاپ
- سرمایه گذاری در آموزش های تخصصی؛ رمز پیشرفت صنعت کاغذ

مدیرعامل چاپ تیراژه تهران مطرح کرد

بی‌مهری وزارت ارشاد نسبت به صنعت چاپ

سارا نظری

دنیای چاپ

سال‌هاست که بی‌مهری‌ها و بی‌توجهی‌های وزارت ارشاد نسبت به صنعت چاپ، مورد گلایه و انتقاد فعالان این عرصه قرار دارد. آن‌ها معتقدند که این امر عدم توجه کافی به تربیت نیروی متخصص به صورت آکادمیک را به دنبال داشته، زیرا نیازهای اصلی این صنعت نادیده گرفته شده و در مقابل، توجه به دعوای جناحی در سطح اتحادیه‌ای و حتی بالاتر از آن مورد توجه قرار گرفته است. در همین حال، بی‌توجهی به صنعت چاپ در برنامه‌های توسعه‌ای، گلایه‌های دیگری را در بین برخی از چاپخانه‌داران رقم زده است. هر چند که برخی از فعالان این عرصه هم این گلایه را از اساس غلط می‌دانند، زیرا اعتقاد دارند که نگاه‌ها نسبت به این صنعت و صنف، از بنیان دچار ایراد است و برای اصلاح این دیدگاه هیچ تلاشی نشده است. یکی از این چاپخانه‌داران شاهرخ شیرمست، مدیرعامل چاپ تیراژه تهران است. وی اعتقاد دارد که در ابتدا باید این دیدگاه اصلاح شود و سپس برای آینده برنامه‌ریزی کرد. ماحصل گفت‌وگوی ما با این فعال صنعت چاپ را در ادامه بخوانید.

چه تمایزی نسبت به مجموعه‌های مشابه دارد؟

اولین وجه تمایز چاپ تیراژه، خوش‌قولی و حفظ کیفیت کار است که طی سالیان متمادی عوامل بسیاری در آن دخیل بوده است. یکی دیگر از تمایزات ما نسبت به مجموعه‌های مشابه، حفظ کادر مجرب چاپخانه طی سال‌ها و همچنین تضمین کیفیت به شرط مرجوعی است. در واقع، بزرگ‌ترین وجه تمایز چاپ تیراژه، مشتریان آن هستند که بارضایت‌مندی کامل، این مجموعه را به دیگران معرفی می‌کنند.

کمیود نیروی انسانی و کارگر ماهر، یکی از مشکلات اصلی در صنعت چاپ است. چه نظری در این رابطه دارید و چاپ تیراژه تا چه اندازه به این مساله توجه دارد؟

بزرگ‌ترین معضل ما، عدم آموزش آکادمیک چاپ در هنرستان‌ها و دانشگاه‌ها است. همچنین در سیستم کاری اکثر چاپخانه‌ها که به صورت سنتی اداره می‌شوند، یک کارگر ساده انگیزه‌های جهت‌یادگیری تخصصی کار ندارد که این موضوع هم به دلیل به وجود آمدن شغل‌های کاذب مانند تاکسی‌های اینترنتی ایجاد شده است. همچنین نوع قانون کار اجرایی کشور، این تفکر را ایجاد می‌کند که این نوع مشاغل، درآمد و رفاه حال بیشتری را ایجاد می‌کنند و دیگر نیاز به یادگیری، انجام کار سخت و تحمل فشارهای کاری ندارد. ما برای تربیت نیروی متخصص، نیاز به ایجاد انگیزه در نیروهای متخصص فعال و نیروهای جوان جوایای کار داریم. به عنوان مثال، نیرویی که قبل از چاپ تیراژه سابقه کاری چندانی نداشته و هم‌اکنون نزدیک به دو سال است که همکاری خود را با ما آغاز و ادامه داده، از یک نیروی ساده به متخصص برشکار مبتدی تبدیل شده است و طی برنامه‌ریزی ما، تا دو سال آینده به یک برشکار حرفه‌ای تبدیل خواهد شد. متأسفانه در کشورمان، صنعت چاپ توسط متولی اصلی خود، یعنی وزارت ارشاد اسلامی مورد بی‌مهری زیادی قرار گرفته است که این امر موجب



تاکنون در چاپ تیراژه تهران، چه اقدامات شاخصی انجام شده و در خصوص کسب رضایت مشتریان چگونه عمل کرده‌اید؟

ما در چاپ تیراژه همیشه سعی در حفظ کیفیت درجه یک چاپ با استفاده از نیروی انسانی کارآزموده و مواد اولیه درجه یک داشته و داریم. از طرفی، به رغم تحریم‌های مرگبار همیشه سعی در به‌روز بودن ماشین‌آلات خود داریم و در تلاش هستیم تا با حفظ کیفیت ثابت خود از روز اول تا به امروز رضایت مشتریان خود را به دست آوریم و همین امر باعث شده تا مشتریان مان بهترین مبلغان باشند. باید به عنوان موسس و بنیانگذار این مجموعه این موضوع را خاطر نشان کنم که ما با ایجاد فضا و جو خانوادگی در محیط کاری خود باعث حفظ نیروهای خود شده‌ایم که حفظ کادر مجرب، موجب رضایت بیش از پیش مشتریان شده است.



۴۴

مهرآورد ۱۴۰۳ • شماره ۹۳
ماهیانه دنیای چاپ و رسانه گرافیک



صنعت چاپ در برنامه هفتم توسعه باید چه جایگاهی داشته باشد؟

اصولا گلايه‌ها از اساس غلط است، چرا که نگاه‌ها نسبت به این صنعت و صنف، از بنیان دچار ایراد است و ما برای اصلاح این دیدگاه هیچ تلاشی نکرده‌ایم؛ بنابراین نمی‌توانیم خواهان توجه درست و منطقی به صنعت چاپ باشیم. از نظر بنده، هیچ دید استراتژیکی نسبت به صنعت چاپ وجود ندارد، در حالی که صنعت وابسته به چاپ؛ یعنی بسته‌بندی پرچمدار و نشان‌دهنده فرهنگ، طراحی، خلاقیت و ایده‌پردازی در ارائه اجناس و محصولات صادراتی. مشاهده می‌کنیم که در دنیا این صنعت چه خلاقیت‌ها و نوآوری‌هایی را رقم می‌زند و متأسفانه ما همچنان به دنبال سهم‌خواهی از برنامه هفتم توسعه‌ای هستیم که تصویب و ابلاغ شده، ولی ما هیچ سهم به‌سزایی از آن نداریم. در گام نخست، باید این دیدگاه اصلاح شود و سپس برای آینده برنامه‌ریزی شود؛ هر چند هم‌اکنون هم دیر است. تازمانی که اولویت دوستان و همکاران بنده در تامین منافع شخصی و جناحی خود باشد، مشکلات پابرجا و جاری هستند. همکاران باید منافع صنعت و صنفی را که به آن تعلق دارند، در نظر گرفته و به آن احساس تعهد و تعلق داشته باشند تا مشکلات مرتفع شود. ■

با توجه به افزایش
نرخ ارز، ماشین‌آلات
به‌روز چه به صورت
نو و چه به صورت
کارکرده، قیمتی
نجومی دارند و همین
موضوع یکی از دلایل
اصلی فرسودگی
ماشین‌آلات چاپ و به
تبع آن کاهش کیفیت
صنعت چاپ است



عدم توجه کافی به تربیت نیروی متخصص به صورت آکادمیک شده که علت اصلی این امر هم، عدم توجه کافی به نیازهای اصلی این صنعت و توجه به دعوای جناحی در سطح اتحادیه‌ای و حتی بالاتر از آن است. این مورد موجب بی‌توجهی به نیازهای اصلی صنف و صنعت چاپ شده و توجه به منافع شخصی در اولویت دوستان قرار دارد.

فرسودگی و استهلاک شدید ماشین‌آلات چاپ، دیگر گرفتاری بزرگ فعالان صنعت چاپ است. آیا صرفا تحریم هادر بروز این مشکل دخیل است یا مسایل دیگر هم در این مساله تاثیر گذار هستند؟

بدون شک تحریم‌های وارده به کشور تاثیر به‌سزایی در این مورد دارد، اما مسایلی از قبیل عدم اختصاص تسهیلات بانکی مناسب نیز در این مساله بی‌تاثیر نیست. نرخ سودهای نجومی، تسهیلات اختصاص یافته ناکافی که کمترین هزینه خرید ماشین‌های چاپ به‌روز را هم پوشش نمی‌دهند و عدم مجوز فروش ماشین‌آلات موجود در کشور به بازار جهانی که این امر توانایی پوشش بخش زیادی از هزینه را دارد، از جمله مواردی هستند که در صورت فرار از تحریم‌های ظالمانه، با آن مواجه هستیم که انتظار می‌رود، متولیان صنفی و صنعتی توجه ویژه‌ای به این موارد داشته باشند که در چنین شرایطی، قطعا مشکل فرسودگی ناوگان بسیار قابل حل خواهد بود

نوسانات و افزایش نرخ ارز که در کشور ما به امری عادی تبدیل شده است، چه تاثیری بر فعالیت‌های صنعت چاپ دارد؟

اگر بخواهیم دقیق و بنیادی به این مساله نگاه کنیم، در خواهیم یافت که با گرانی ارز، شاخص‌های تورم در کشور افزایش پیدا می‌کند و این خود عاملی بر گرانی و تورم در جامعه می‌شود و به تبع آن معیشت نیروها به مشکل برمی‌خورد و در نتیجه، موجب دل‌مردگی نیروی متخصص و نیروی کار جوان و پویا از صنایع کشور از جمله صنعت چاپ می‌شود. از طرفی، گرانی نرخ ارز در کشور باعث افزایش قیمت مواد اولیه و در نتیجه، ایجاد مشکلات متنوع در جهت حفظ کیفیت و تامین مواد اولیه چه در جهت تولید و چه حفظ کیفیت محصول تولیدی می‌شود. همچنین به دلیل حفظ و نگهداری منافع مشتریان و خدمات‌رسانی بهتر به آن‌ها نیاز به ثبات در قیمت محصولات و کیفیت وجود دارد که با افزایش قیمت ارز تقریبا این امور غیر ممکن می‌شود و دلیل دیگری برای آسیب به این صنف است. موضوع مهم دیگر اینکه، با توجه به افزایش نرخ ارز، ماشین‌آلات به‌روز چه به صورت نو و چه به صورت کارکرده، قیمتی نجومی دارند و همین موضوع یکی از دلایل اصلی فرسودگی ماشین‌آلات چاپ و به تبع آن کاهش کیفیت صنعت چاپ است. اگرچه تمام این موارد نیاز به بررسی‌های تخصصی و جلسات متعدد کارشناسی جهت مرتفع کردن موانع دارد.

گلايه‌مندی فعالان صنعت چاپ این است که در برنامه‌های توسعه‌ای، به این صنعت توجهی نمی‌شود. به نظر شما

فعال صنعت کاغذ و مقوا عنوان کرد

سرمایه‌گذاری در آموزش‌های تخصصی رمز پیشرفت صنعت کاغذ

المیرا اکرمی

عباس کاویانی در سال ۱۳۵۴ به استخدام کارخانه کاغذسازی پارس در آمد و تا سال ۱۳۵۹ در این گروه فعالیت داشت و سپس به عنوان مامور و کارشناس از کاغذسازی پارس با گروهی به عنوان راه‌انداز و تکمیل‌کننده نصب شرکت کاغذ چوکا در گیلان، وارد همکاری شد. پس از یک‌سال تلاش در کارخانه چوکا، به درخواست مدیریت آن مجموعه، به عنوان کارشناس، جذب شرکت چوکا شد. به تدریج در سال‌های بعد در کارخانه‌های مختلفی از جمله حریر خوزستان، کاغذ مازندران، کاغذ غرب و کاغذ سنقر مشغول به فعالیت شد و تا سال ۱۳۷۴ در کاغذسازی‌های ایران به یادگیری و کسب تجربه پرداخت. اما سرنوشت به‌گونه‌ای رقم خورد که در سال ۱۳۷۵ برای ادامه تحصیل و یادگیری بیشتر به خارج از کشور رفت. کاویانی در سال ۱۳۹۶ با هدف کمک به کارخانه‌های کاغذسازی دارای مشکل، به ایران بازگشت. مشروح گفت‌وگوی ما با این فعال صنعت کاغذ و مقوا به نظر خوانندگان ارجمند می‌رسد.

تکمیل تحصیلات و آموزش‌هایی که برای یک کاغذساز از لحاظ فنی، تکنیکالی و فرآیندی ضروری است، به این نتیجه رسیدم که باید به کشور بازگردم، با این امید که بتوانم به کاغذسازی‌های ایران که دچار مشکلات عدیده‌ای هستند، کمک کنم.

در زمینه طراحی، راه‌اندازی و مدیریت کارخانه‌های کاغذ کشور با چه مشکلاتی مواجه بوده‌اید؟

پس از بازگشت به ایران، اولین کارخانه‌ای که فعالیت خود را در آن آغاز کردم، کارخانه مقوای اردستان بود و تا زمان نصب، آماده‌سازی و راه‌اندازی کامل این کارخانه، در آن خدمت کردم. پس از آن، به سوی انجام مشاوره کوتاه‌مدت و بلندمدت در شرکت‌های مختلف رفتم و در این مسیر خدماتی ارائه دادم که مورد رضایت بوده است. البته این نوع کارها سلیقه‌ای هستند و ممکن است که همه را راضی نکنند و انتظار اینکه بتوان کل رضایت‌افراد را جلب کرد، انتظاری بالا است. در کارخانه‌ها اختلاف سلیقه‌ها، سوء تفاهم‌ها و سوء تعبیرها امری عادی است و این مسایل باعث شده که صنعت کاغذ در ایران نتواند بنده را به‌طور کامل راضی کند تا بتوانم کاری اساسی انجام دهم. برای انجام کارهای مختلف با مقاومت‌ها و مخالفت‌هایی مواجه شده‌ام که کار را مشکل می‌کند، اما همچنان مصمم هستم و امیدوارم که بتوانم حداقل در یک یا ۲ کارخانه، کاغذ با کیفیت و مطابق با توان کشورمان را به بازار عرضه کنم. هنوز امید دارم و تلاش می‌کنم که اثری مثبت بگذارم و کاغذسازی‌های ما نیز مانند کاغذسازی‌های اروپایی، بتوانند با استفاده از حداقل ماشین‌آلات، بهترین کیفیت را با پایین‌ترین هزینه ارائه دهند.

به نظر شما تولید کاغذ و مقوا در ایران با چه مشکلات و مسایلی همراه است؟

مشکلات اساسی کاغذسازی در ایران شامل آموزش، قانون کار و نوسانات



در ابتدا که از ایران مهاجرت کردید، در چه رشته‌ای تحصیل کردید و در کجا اشتغال به کار داشتید؟

سال ۱۳۷۵ برای ادامه تحصیل در رشته تکنولوژی تولید خمیر کاغذ عازم ایتالیا شدم و مدرک لیسانس و ارشد خود در رشته pulp and paper technology را از ایتالیا و اتریش اخذ کردم. در این دوران، به آموزش طراحی و شناخت تجهیزات کاغذسازی پرداختم. فلسفه هر تجهیز، شرایط کار آن و اینکه هر دستگاه باید چه کاری انجام دهد و چه زوایایی دارد که چه نقش‌های سری در آن نهفته است، از جمله مواردی بود که آموختم. تا سال‌های ۱۳۹۶ مشغول به تحصیل و کسب تجربه بودم. از تجاربی که هم در آموزش دیدم و هم در عمل کسب کردم، رفع اشکالات محصول، کنترل کیفی و فرمولاسیون انواع کاغذها بود و اینکه چگونه باید کاغذی ساخته شود که قابلیت رقابت و صادرات داشته باشد. بعد از

نرخ ارز است. در کارخانه‌ها هیچ درصدی برای آموزش کنار گذاشته نمی‌شود و همگی به صورت سنتی به هم آموزش می‌دهیم. به نظر بنده، باید سرمایه‌گذاری بیشتری در آموزش علمی و به خصوص در زمینه کاغذ و خمیر صورت بگیرد و آموزش کلاسیک و سنتی با هم ترکیب شود، زیرا انتقال تجربیات درست یا اشتباه از کارخانه‌های قبلی، کار درستی نیست. به شدت بر آموزش تاکید دارم و چالش اصلی در کاغذسازی را نبود آموزش صحیح می‌دانم. به نظر می‌رسد که باید مهندسين، مشاورين و کارکنان ما به‌روز شوند، زیرا بدون به‌روزرسانی دانش، از نظر طراحی خطوط و کنترل کیفی نیز نمی‌توانیم پیشرفت کنیم. مساله دوم، نوسان نرخ ارز است که متأسفانه به دست دولت کنترل می‌شود و تمام صنایع از این نوسانات ضربه می‌خورند. زمانی که یک قطعه را سفارش می‌دهند تا زمان رسیدن آن، تعرفه گمرکی تغییر می‌کند و قیمت دلار بالا و پایین می‌شود و این مسایل باعث مشکلات بسیاری در ترخیص کالاها از گمرک می‌شود. این مسایل و مشکلات در کاغذسازی وجود دارد، اما اگر به فکر باشیم، شاید بتوانیم آسیب‌های ناشی از تحریم‌ها و نوسان ارز را با آموزش کاهش دهیم. مشکلات دیگری مانند قطع برق در تابستان و قطع گاز در زمستان نیز وجود دارد که واقعا چالش برانگیز هستند. به عنوان مثال، بنده در حال حاضر در جایی کار می‌کنم که روزهای یکشنبه و چهارشنبه به دلیل قطع برق، تعطیل است. اگر یکشنبه برق نیست، کارگر باید دوشنبه ماشین را تنظیم کند و تا زمانی که کاغذ روی روال عادی تولید بیاید، سه‌شنبه تمام می‌شود و چهارشنبه دوباره برق قطع می‌شود. این موضوع باعث می‌شود که تولید و انبار کردن کاغذ با مشکل مواجه شود.

تحریم‌ها و اثرات ناشی از آن، چه تاثیری بر فرآیند تولید کاغذ در کشورمان دارد؟

در خصوص تحریم‌ها و نیازهای کشور به مواد اولیه خارجی، معتقدم که بخشی از مواد اولیه مورد نیاز صنعت کاغذسازی را باید از خارج وارد کنیم، اما میزان این مواد بسیار محدود است. کشور ما از پتانسیل‌های بسیاری برای تولید کاغذ از منابع داخلی از جمله نیشکر، درختان خرما، پنبه، ساقه‌های علفی مانند ذرت، گندم، جو و حتی شاهدانه برخوردار است. همچنین در ختان صنوبر که در مناطقی مانند مراغه و کرمانشاه قصد اجرای طرح‌های کشت آن را داشتیم، پتانسیل بسیاری دارند، هرچند که متأسفانه این طرح‌ها نیمه‌تمام ماندند.

تا چه اندازه می‌توان با کشت صنوبر، خمیر کاغذ تولید کرد؟
ایران استعداد بالایی در کشت صنوبر دارد و می‌تواند به تولید خمیر کاغذ از این منابع بپردازد، اما نیازمند برنامه‌ریزی و زمینه‌سازی مناسب است که این وظیفه دولت و مسئولان مربوطه است. متأسفانه به جای کشت صنوبر و استفاده از ظرفیت‌های کشور برای تولید خمیر، شاهد آن هستیم که صنایع با تشویق برخی از مسئولان، به سمت تولید کاغذ پلیمر معدنی

رفته‌اند. این در حالی است که تولید کاغذهای پلیمر معدنی به شدت به بازار کاغذ کشور آسیب می‌زند. این نوع کاغذها با مقواها و کارتن‌های سلولزی مخلوط می‌شوند و با گذشت زمان، بازیافت آن‌ها و افزایش تولیدشان بسیار دشوار خواهد شد و این مساله به یکی از چالش‌های آینده کشور در زمینه پیدا کردن کاغذ و ضایعات سلولزی تبدیل خواهد شد. نمی‌دانم افرادی که مجوز تولید کاغذهای معدنی و پلیمری را صادر و این صنعت را تشویق می‌کنند، به چه چیزی فکر می‌کنند. در حالی که ما منابع سلولزی فراوانی در کشور داریم، چرا باید به سمتی برویم که هیچ کشوری تا این حد به آن تشویق نکرده است؟ تنها دلیل آن صرفه‌جویی در مصرف آب و عدم استفاده از جنگل و چوب است که توجیه مناسبی برای این بردن صنایع کاغذسازی سلولزی کشور نیست.

به منظور جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها چه اقداماتی باید انجام داد؟

با افزایش تولید کاغذهای معدنی و پلیمری، کاغذهای سلولزی کم‌کم از بین خواهند رفت و ۱۶۰ کارخانه کاغذسازی فعلی که به ضایعات سلولزی وابسته هستند، تعطیل خواهند شد. راه جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها این است که دولت به جای تشویق به تولید کاغذهای معدنی و پلیمری، کشت صنوبر، استفاده از ساقه‌های علفی و توسعه کشت پنبه را تشویق کند تا بتوانیم خمیرهای با کیفیت عالی برای کاغذسازی تولید کنیم و این صنعت را از خطرات آینده نجات دهیم.

در رابطه با خودکفایی در تولید کاغذ و مقوا چه نقطه نظری دارید و آیا این موضوع امکان‌پذیر است؟

ما می‌توانیم به طور کامل خودکفا شویم و وابستگی به منابع خارجی را کاهش دهیم. وقتی به کاشت پنبه می‌پردازیم، بهترین الیاف بلند را داریم که می‌تواند نیازهای صنعت کاغذسازی را تامین کند. علاوه بر این، می‌توانیم با کاشت درختانی مانند اکالیپتوس یا دیگر خمیرهای مشابه که قادر به تقویت الیاف هستند، ترکیبی ایجاد کنیم که هم نقش الیاف بلند و هم الیاف کوتاه را پر کنند. همچنین ما در ایران مواد شیمیایی مشابه

تصمیم فعلی دولت با شعار استفاده کمتر از آب و عدم نیاز به جنگل مبنی بر اینکه ترجیح می‌دهد، صنایع معدنی پلیمری در استان‌ها رشد کنند، به قیمت تعطیلی ۱۶۰ کارخانه فعال در ۵ تا ۶ سال آینده تمام می‌شود



راه جلوگیری از تعطیلی کارخانه‌ها این است که دولت به جای تشویق به تولید کاغذهای معدنی و پلیمری کشت صنوبر، استفاده از ساقه‌های علفی و توسعه کشت پنبه را تشویق کند تا بتوانیم خمیرهای با کیفیت عالی برای کاغذسازی تولید کنیم و این صنعت را از خطرات آینده نجات دهیم

داریم؛ چه از منابع گیاهی و چه از پتروشیمی که می‌توانند جایگزین مواد وارداتی شوند. بنده مخالف این تفکر هستم که وابستگی به برخی مواد تحریم‌ها مانع از پیشرفت ما شده، بلکه آنچه جلوی پیشرفت ما را گرفته، خود محدودسازی است؛ یعنی ما خودمان را محدود کرده‌ایم و از فکر کردن به راه‌های جایگزین بازمانده‌ایم. منابع بسیار زیادی در کشور داریم که اگر به درستی روی آن‌ها سرمایه‌گذاری شود، نیازی به خارج نخواهیم داشت.

آیا سرمایه‌گذاری در صنعت کاغذسازی کشور توجیه اقتصادی دارد؟

در مورد سرمایه‌گذاری در صنعت کاغذسازی کشور، معتقدم که این حوزه پس از نفت و پتروشیمی، بهترین زمینه برای سرمایه‌گذاری است. به جای اینکه دولت سرمایه‌گذاری کند و ما را به سمت کاغذهای معدنی و پلیمری سوق دهد، باید سرمایه‌گذاری و تشویق کند که از منابع داخلی مانند پنبه، صنوبر، اکالیپتوس، درختان سریع‌الرشد، نیشکر و درخت خرما برای تولید خمیر و کاغذ بهره‌برداری کنیم، زیرا در این زمینه واقعا فقیر هستیم و حمایتی وجود ندارد. این در حالی است که اگر از منابع طبیعی و کشاورزی خودمان بهره‌برداری کنیم، هیچ نیازی به منابع خارجی نخواهیم داشت و این سرمایه‌گذاری به موفقیت خواهد رسید. بنده نگران آینده کاغذ ایران هستم. دولت در حال حاضر تشویق می‌کند و در کل استان‌ها حداقل یک یا دو کارخانه ساخت شبه کاغذ پلیمری معدنی ایجاد می‌شود. شعار این است که «چوب‌نیاز نداریم و آب کم مصرف می‌کنیم». اما باید پرسید که این به چه قیمتی تمام می‌شود؟ آیا در ۷ تا ۸ سال آینده این ۱۶۰ کارخانه فعال سلولزی هنوز می‌توانند ضایعات کاغذ سلولزی برای تولید کاغذ داشته باشند یا باید از کشورهای دیگر التماس کنند تا ضایعات سلولزی به آن‌ها بدهند؟ آیا با این شرایط، می‌توانیم رقابت کنیم و محصولات خود را بفروشیم؟ تصمیم فعلی دولت با شعار استفاده کمتر از آب و عدم نیاز به جنگل، مبنی بر اینکه ترجیح می‌دهد، صنایع معدنی پلیمری در استان‌ها رشد کنند، به قیمت تعطیلی ۱۶۰ کارخانه فعال در ۵ تا ۶ سال آینده تمام

می‌شود. به جای این اقدامات، باید سرمایه‌گذاری گسترده‌تری در حوزه کشت پنبه و تولید پارچه، خمیر کاغذ و روغن کشی انجام شود و باید توسعه کاشت درخت خرما تشویق شود. تشویق به کشت صنوبر در کنار باغات کشور، تولید خمیر از نیشکر و بهره‌برداری از ظرفیت‌های موجود در صنایع کاغذسازی مانند کاغذ پارس و دیبای شوشتر که از باگاس برای تولید کاغذ استفاده می‌کنند، راه‌حل‌های منطقی‌تری است. این صنایع نیز با مشکلاتی مانند نوسانات ارز، قطعی برق و گاز و چالش‌های محیط زیستی روبه‌رو هستند. به نظر بنده، سرمایه‌گذاری در این حوزه باید بسیار گسترده‌تر و هدفمندتر باشد. بدون شک کاغذسازی می‌تواند بعد از نفت و پتروشیمی، موفق‌ترین سرمایه‌گذاری در کشور باشد، به شرطی که مشکلات فعلی آن برطرف شود. یکی از مهمترین این مشکلات، عدم آموزش مناسب است و نه تنها در دانشگاه‌ها ضعف آموزش در زمینه کاغذسازی وجود دارد، بلکه در خود کارخانه‌ها نیز روند آموزش به صورت سنتی و موروثی دنبال می‌شود. این وضعیت باعث می‌شود تا کارگران و مهندسان قدیمی که ممکن است به‌روش‌های قدیمی و نه چندان درست عادت کرده باشند، این دانش نا کافی و قدیمی را به نسل جدید منتقل کنند. این انتقال سنتی نه تنها خطرناک است، بلکه به دلیل عدم به‌روزرسانی دانش، موجب عقب‌ماندگی این صنعت خواهد شد.

به نظر شما برای دستیابی به موفقیت در صنعت کاغذسازی، دولت باید چه اقداماتی انجام دهد؟

برای موفقیت در صنعت کاغذسازی، لازم است که آموزش‌ها به‌روز شوند و دولت باید در این زمینه حمایت جدی انجام دهد. سرمایه‌گذاری در آموزش مدرن و تخصصی می‌تواند نقش کلیدی در پیشرفت این صنعت ایفا کند. علاوه بر این، دولت باید با حمایت از سرمایه‌گذاری در زمینه کشت منابع تولید خمیر کاغذ، زمینه‌سازی لازم را برای تولید داخلی فراهم کند. مناطق جنوبی و جنوب شرقی کشور ظرفیت بالایی برای کشت درخت خرما دارند که می‌توان از این درختان برای تولید محصولات مختلف از جمله خمیر کاغذ بهره‌برد. همچنین در شمال غربی کشور، امکان کشت پنبه وجود دارد که از آن می‌توان برای تولید پارچه، کاغذ، خمیر کاغذ و حتی روغن استفاده کرد. این منابع، به دلیل قابلیت چندمنظوره بودن، می‌توانند اقتصاد منطقه را نیز تقویت کنند. برای تحقق این اهداف، همکاری و همفکری نهادهای مختلف از جمله محیط زیست، منابع طبیعی، جنگلداری، جهاد کشاورزی و صنایع ضروری است. این نهادها باید به جای ایجاد مانع برای یکدیگر باهم همکاری کنند تا راه‌حل‌های مناسب و عملی برای توسعه این صنعت پیدا کنند. به این ترتیب، می‌توان امیدوار بود که صنعت کاغذسازی کشور به سطحی برسد که نه تنها نیاز داخلی را تامین کند، بلکه بتواند در بازارهای جهانی نیز رقابت کند. ■



اقتصاد کلان

گفت و گوی اختصاصی با محمدرضا فقیهی

در این بخش می‌خوانیم:

- نقش مافیادر عدم شناخت ظرفیت‌های آفریقا
- ضرورت اجرای قانون بهبود محیط کسب و کار در دولت جدید

نایب رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا مطرح کرد

نقش مافیا در عدم شناخت ظرفیت‌های آفریقا

رضا فغانی

محمدرضا فقیهی، حدود ۲۵ سال در اتاق بازرگانی ایران و همچنین در اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا، در رابطه با قاره سیاه فعالیت داشته است. از جمله مسئولیت‌های وی می‌توان به مدیر بخش آفریقای اتاق بازرگانی ایران و دبیر اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا اشاره کرد که حدود ۳۰ هیات تجاری را به کشورهای مختلف آفریقا در شرق، شمال، جنوب، غرب و شاخ آفریقا رهنمون ساخته و حدود ۱۰۰ هیات تجاری از کشورهای گوناگون آفریقایی را میزبانی کرده است. فقیهی در نمایشگاه‌های مهم بین‌المللی مشارکت داشته و با مقامات مهم برای جذب و حمایت از سرمایه‌گذاری، کشتیرانی، بنادر و گمرکات و مناطق آزاد و ویژه اقتصادی، جلسات متعددی برگزار کرده است. همچنین بررسی‌ها و تحقیقات زیادی در رابطه با رفع موانع و مشکلات عاملین اقتصادی با آفریقا انجام داده است. گفت‌وگوی ما با این فعال عرصه بازرگانی که هم‌اکنون نایب رییس اتاق مشترک بازرگانی ایران و آفریقا است را در ادامه بخوانید.

آن‌ها از یکدیگر است که تحت تاثیر شبکه‌های بزرگ ارتباطی بین‌المللی، عاملین اقتصادی ایران از آفریقا فقط گرسنگی و فقر و تقسیم غذا توسط سازمان‌های مردم‌نهاد و حیات وحش را می‌بینند و نمی‌دانند که میلیاردها دلار منابع عظیم از انواع فلزات و سنگ‌های نایب و گران‌قیمت در این قاره وجود دارد؛ منابعی که می‌تواند به صورت خام به ایران منتقل و توسط جواهرسازان برای آن‌ها ارزش افزوده ایجاد شود و به جای خرید جواهرات آماده از بانکوک و سایر مکان‌ها، از این منابع آفریقایی استفاده کنیم. این قاره همچنین دارای منابع عظیم کشاورزی و توپوگرافی با ارزش است؛ به طوری که می‌تواند کمبودهای کشورمان در گوشت قرمز، انواع دانه‌های روغنی، کاکائو، قهوه، حبوبات، میوه‌های حاره‌ای و هزاران قلم کالاهای دیگر را مرتفع کند. طرف‌های آفریقایی نیز تحت تاثیر این شبکه‌ها، ایران را کشوری عقب افتاده و جنگ‌زده می‌دانند؛ به طوری که وقتی به ایران می‌آیند، کاملاً تعجب می‌کنند. البته سفارتخانه‌های مادر کشورهای هدف حضور دارند و سفارتخانه تعدادی از کشورهای آفریقایی نیز در ایران است و تعدادی از عاملین اقتصادی دو طرف در کشورهای یکدیگر فعال هستند، ولی این‌ها نمی‌توانند توده مردم را از واقعیت‌ها آگاه کنند.

چه چالش‌ها و مشکلاتی بر سر راه توسعه فعالیت‌های تجاری و بازرگانی بین ایران و آفریقا وجود دارد؟

بعد از تحریم‌ها مشکلات تحریم‌های پولی، بانکی، ارزی، سوئیتی، کشتیرانی، بیمه‌ها، ضمانتنامه‌ها، عدم امکان گشایش اعتبار و سایر مسائل مرتبط به مشکلات اضافه شد که باعث گردید کالاهای بنادر جانبی مانند دویی، جبل علی، صحر، مسقط، مرسین، استانبول و غیره به مناطق، بعد از تغییر گواهی مبدأ ارسال و ارزش توسط صرافی‌ها منتقل شود. حتی در مواردی که بین بانک‌های ایرانی و آفریقایی قرارداد کارگزاری امضا شده بود نیز بی اثر شده بود؛ در نتیجه هزینه‌ها افزایش پیدا کرد و امکان رقابت با رقبای سرسخت مانند چین، هند، ترکیه و



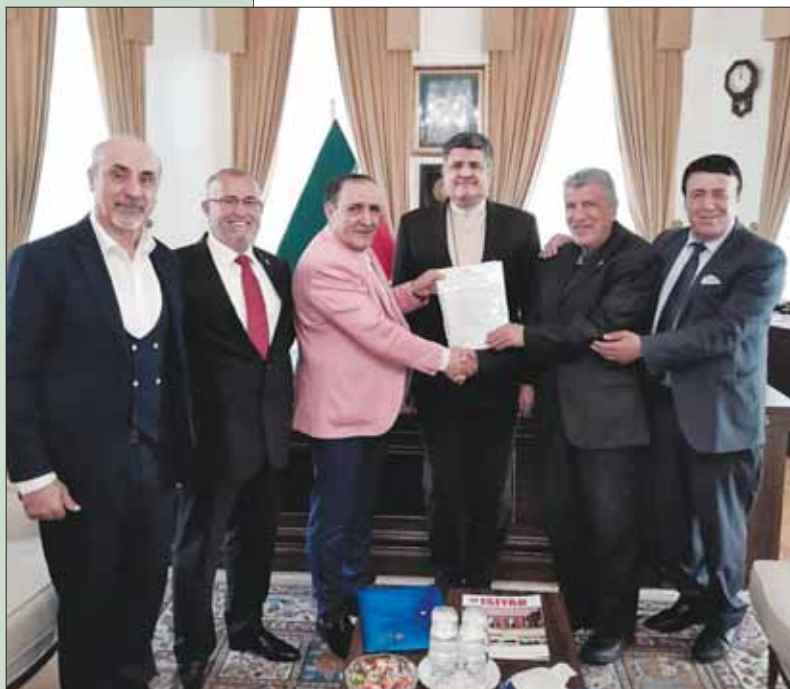
ضمن ارائه تاریخچه‌ای از آغاز به کار اتاق بازرگانی ایران و آفریقا، در خصوص اقدامات و فعالیت‌های شاخص این نهاد توضیح دهید.

آغاز به کار اتاق ایران و آفریقا از ۲۵ سال پیش با همکاری بنده و آقای خسرو جری و تعدادی از همکاران شکل گرفت. در فاز اول برای کنیا و سپس شرق آفریقا و نهایتاً کل آفریقا، اقداماتی مانند برگزاری همایش‌ها و نمایشگاه‌ها در کشورهای آفریقایی، به خصوص قبل از تحریم‌ها و امضای موافقتنامه‌های همکاری با اتاق‌های بازرگانی کشورهای آفریقایی در کشورهای مختلف در جهت ارائه خدمات به عاملین اقتصادی ایران و دعوت از مقامات اقتصادی و عاملین اقتصادی آفریقایی به ایران و برگزاری جلسات رودررو با عاملین اقتصادی ایرانی، چه خصوصی یا دولتی و یا نیمه دولتی، صورت گرفت. ضمن اینکه برگزاری روز ملی آفریقا در ایران نیز مهم است. بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی عاملین اقتصادی، عدم شناخت



به علت عدم شناخت
ظرفیت‌های آفریقا و
مافیای اقتصادی
عاملین و شرکت‌های
ایرانی فقط
صادر کننده کالاها
و خدمات هستند و
تجارت ما با آفریقا
نامتوازن است که
در کمیسیون‌های
مشترک توسط
طرف آفریقایی
بیان می‌شود

آفریقا، چایخانه و قهوه‌خانه‌ها و غذاهای سنتی آفریقایی نیز می‌شود تا جوانان آفریقایی بیشتر و ملموس‌تر آشنا شوند و بستر فعالیت‌های تجاری با آفریقا ایجاد شود. دعوت از هیات‌های آفریقایی همزمان با نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران نیز از جمله اقدامات است. طرح روابط چندجانبه با آفریقا با در نظر گرفتن اینکه چند برابر تجارت مستقیم از طریق بنادر واسط تجارت به علت تحریم‌ها انجام می‌شود، از جمله امضای موافقتنامه با انجمن بازرگانان صنایع و سرمایه‌گذاری استانبول (ایسپاد) با حضور سرکنسول، آقای محمدی و مذاکرات با آقای المعیری، معاون بین‌الملل اتاق بازرگانی عمان و موافقتنامه با اتاق بازرگانی ایران و عمان و غیره. طرح دفاتر مشاوره بازرگانی با آفریقا با همکاری عاملین اقتصادی مستقر در آفریقا، برگزاری همایش‌ها و نمایشگاه‌های آنلاین از جمله فعالیت‌های اتاق آفریقا و طرح کاهش هزینه‌های تحریم‌ها از طریق آفریقا از دیگر اقدامات هدفگذاری شده است. ■



دیگر رقبا وجود نداشت و بسیاری از شرکت‌ها از دور خارج شده و بعضی نیز در کشورهای دیگر شرکت تاسیس کرده و گشایش حساب کردند.

عدم شناخت ظرفیت‌ها در بین تجار ایرانی و آفریقایی چه مسایلی را به وجود آورده است؟

متأسفانه به علت عدم شناخت ظرفیت‌های آفریقا و مافیای اقتصادی، عاملین و شرکت‌های ایرانی فقط صادر کننده کالاها و خدمات هستند و تجارت ما با آفریقا نامتوازن است که در کمیسیون‌های مشترک توسط طرف آفریقایی بیان می‌شود. این مساله باعث غیر اقتصادی شدن شرکت‌های کشتیرانی جهت حمل یک طرفه شده و مشکل حمل و نقل به خصوص حمل دریایی را چند برابر می‌کند.

از آفریقا به عنوان سرزمین فرصت‌ها یاد می‌شود. تا چه اندازه از این فرصت‌ها استفاده شده است؟

متأسفانه تاکنون سهم بسیار ناچیزی از فعالیت‌های اقتصادی آفریقا داشته‌ایم. حجم تجارت آفریقا حدود ۱۳۰۰ میلیارد دلار است که حجم تجارت ما حدود ۱/۲ میلیارد بوده که ۱/۱ میلیارد صادرات و ۰/۱ میلیارد واردات است؛ لذا به غیر از ناچیز بودن، توازن نیز وجود ندارد که روی ترابری به خصوص ترابری در یا اثر نامطلوب خواهد گذاشت. البته چندین برابر این حجم به صورت غیر مستقیم از طریق بنادر جانی که قبلاً نام برده شده، مبادلات انجام می‌شود که در آمار گمرکات ایران درج نمی‌شود. کشورهای بزرگ دنیا برای آفریقا طرح‌های تشویقی دارند؛ مانند طرح FOCAC توسط چین یا طرح AGOA توسط آمریکا که ۱۴۰۰ قلم از کالاها آفریقایی شامل تعرفه‌های ترجیحی می‌شوند و همچنین اروپا، هند، برزیل، ترکیه و غیره که فرصت نیست بیشتر توضیح دهم و هر سال رهبران آفریقا را دعوت می‌کنند و انواع مساعدت‌های گوناگون را به عاملین اقتصادی خود ارائه می‌دهند و بستر را در کشورهای هدف مساعد می‌سازند؛ به طوری که چین به شرکت‌های فعال در آفریقا تعدادی زندانی می‌دهد تا کنده کاری زمین و هر گونه کار دیگری برای شرکت انجام دهند و در صورت رضایت شرکت زندانی بخشیده می‌شود و یا اگر زندانی بتواند در CHINA TOWN های چین در آفریقا، مغازه‌ای راه بیندازد، کمک هم می‌شود.

چه هدفگذاری برای توسعه تبادلات تجاری بین ایران و آفریقا انجام شده است؟

در ایران عاملین اقتصادی از پشتیبانی‌های دولت‌ها برخوردار نبوده و به علت تحریم‌ها به غیر از مخارج اضافی مختلف، باید حداکثر تعرفه‌ها را بپردازند؛ لذا در اتاق بازرگانی ایران و آفریقا طرح‌های مختلفی در جهت مساعدت و کاهش مشکلات عاملین اقتصادی در حال بررسی و اقدام است. از جمله طرح تجارت متقابل با آفریقا شامل پایایی، جبرانی، خرید متقابل، بیع متقابل، مر تبط، انتقالی، موازی، افسست، تبدیلی و غیره که حجم انتقال ارز را به حداقل می‌رساند. طرح مرکز تجاری و فرهنگی و تبادلات با آفریقا به صورت دائمی از دیگر اقدامات است. فعالیت‌های عملی و مجازی در جهت کاهش هزینه‌های ارتباطی دیگر فعالیت است؛ توضیح اینکه عاملین اقتصادی ایرانی و آفریقایی با همکاری سفارتخانه‌های آفریقایی که به غیر از کالاها و گالری‌های فرهنگی

رئیس اتاق ایران تاکید کرد

ضرورت اجرای قانون بهبود محیط کسب و کار در دولت جدید

مصطفی حاتمی



کابینه اقتصادی دولت چهاردهم کار مشکلی پیش رو دارد و انتظار می رود، با مستقر شدن وزرای اقتصاد، صمت، نیرو و جهاد کشاورزی حل و فصل مشکلات اساسی و پرتکرار فعالان اقتصادی در حوزه های مرتبط با دستگاه خود را در دستور کار قرار دهند

صمد حسن زاده، رئیس اتاق ایران گفت: انتظار بخش خصوصی از دولت جدید، متعهد بودن به قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، به خصوص ماده ۲۵ آن است که بر جبران خسارت های این چنینی تاکید دارد. وی با اشاره به آغاز به کار دولت چهاردهم و ابراز امیدواری برای موفقیت این دولت اظهار کرد: اقتصاد با مشکلات زیادی مواجه است و از دولت جدید انتظار معجزه نداریم، اما امیدواریم که دولت در مسیر اصلاح مشکلات، گام های مثبتی بردارد.

حسن زاده در پانزدهمین نشست از دوره دهم هیات نمایندگان اتاق ایران، ناترازی ها و کمبود منابع مالی را از جمله مشکلات بزرگ اقتصاد بر شمرده و از دولت جدید درخواست کرد تا به قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار، به ویژه ماده ۲۵ آن که به جبران خسارت های ناشی از اتفاقاتی نظیر قطع برق تاکید دارد، متعهد بماند.

رئیس اتاق ایران با بیان اینکه در آستانه شروع به کار دولت چهاردهم هستیم، گفت: برای رئیس جمهوری و کابینه معرفی شده دولت، آرزوی موفقیت دارم. امیدوارم که مجلس شورای اسلامی نیز با اعمال حساسیت ویژه در بررسی صلاحیت وزرای پیشنهادی، وظیفه سنگین خود را به خوبی به انجام رساند و بهترین ها بر صندلی وزارت تکیه بزنند تا این مسئولیت سنگین در حوزه اقتصادی، سیاسی، اجتماعی و فرهنگی را به خوبی پیش ببرند.

وی افزود: امیدواریم که ترکیب هیات دولت به صورتی باشد که دکتر پزشکیان به اهداف خود که توجه به جایگاه بخش خصوصی است، دست یابد. امروزه اقتصاد با مشکلات زیادی در حوزه ناترازی ها و کمبود منابع مالی مواجه است و البته در این شرایط، انتظار معجزه از دولت چهاردهم نداریم، ولی امیدواریم که در مسیر اصلاح مشکلات گام بردارد.

حسن زاده با تاکید بر اینکه بخش خصوصی هم باید در این مسیر گام هایی بردارد و برای حل مشکلات خود تلاش کند، گفت: باید بهر هوری واحدهای اقتصادی خود را بالاتر ببریم، اما متأسفانه برخی به جای افزایش بهره وری واحد اقتصادی، امکانات و ماشین آلات را بیشتر می کنند که این موضوع در شرایط ناترازی برق، کار درستی نیست. البته صنایع باید نوسازی شوند و اگر صنایع خود را با تکنولوژی دنیا تطبیق ندهیم، واحدهای ما از دست می روند و نمی توانیم کار رقابتی انجام دهیم.

رئیس اتاق ایران با بیان اینکه شرایط سختی برای کشور پیش آمده و ما

باید در کنار دولت کار کنیم تا مشکلات اقتصادی کشور برطرف شود، اظهار کرد: شرایط اقتصاد کشور خوب نیست و تمامی واحدهای تولیدی با مشکلاتی روبه رو هستند. ما از دولت درخواست داریم که با همفکری با بخش خصوصی برای رفع این مشکلات در کوتاه ترین مدت اقدام کند تا در زمان مشخص، مشکلات اقتصادی، حل شود. کابینه اقتصادی دولت چهاردهم کار مشکلی پیش رو دارد و انتظار می رود، با مستقر شدن وزرای اقتصاد، صمت، نیرو و جهاد کشاورزی، حل و فصل مشکلات اساسی و پرتکرار فعالان اقتصادی، در حوزه های مرتبط با دستگاه خود را در دستور کار قرار دهند.

وی با اشاره به اینکه بر اساس گزارش شامخ تیر ماه، وضعیت اقتصادی برای فعالان بخش خصوصی همچنان مناسب ارزیابی نمی شود، اظهار کرد: روند شامخ کل اقتصاد در تیر ماه به طور محسوس کاهش یافته و وضعیت فعالیت کسب و کارها در کل اقتصاد همچنان در حال تضعیف است. در بخش صنعت اوضاع به مراتب بدتر بوده، به طوری که طی ۳۶ ماه اخیر، عدد شامخ صنعت به کمترین مقدار خود رسیده است. نکته نگران کننده آن است که در تیر ماه، کل ۱۲ رشته فعال بخش صنعت با کاهش شاخص کل روبه رو بوده اند. قطعی برق، یک یادو روز در هفته برای اکثر شرکت های بخش خصوصی و به ویژه بخش صنعت در تیر ماه، باعث شده تا فعالیت بخش خصوصی مختل شود و با تعطیلی بنگاه، تولید با کاهش مواجه شود و به دنبال آن، زنجیره تولید محصولات دچار اختلال گردد.

حسن زاده انتظار بخش خصوصی از دولت جدید را متعهد بودن به قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار به ویژه ماده ۲۵ آن دانست و گفت: بر اساس این ماده، «در زمان کمبود برق، گاز یا خدمات مخابرات، واحدهای تولیدی صنعتی و کشاورزی نباید در اولویت قطع برق یا گاز یا خدمات مخابرات قرار داشته باشند و هر گاه دولت به دلیل کمبودهای مقطعی به شرکت های عرضه کننده برق یا گاز یا مخابرات دستور دهد، موقتاً جریان برق یا گاز یا خدمات مخابراتی واحدهای تولیدی متعلق به شرکت های خصوصی را قطع کنند، موظف است که نحوه جبران خسارت های وارده به این شرکت ها ناشی از تصمیم فوق را نیز تعیین و اعلام کند.» متأسفانه تا این زمان چنین اتفاقی نیفتاده و صنایع کشور از سوء مدیریت های ناشی از کمبود انرژی بسیار متاثر شده و ضرر های هنگفتی را متحمل شده اند. ■

اقتصاد هنر



در این بخش می خوانیم:

- افزایش اعتماد مردم به خریدهای مجازی
- پیشرفت های تدریجی رشته طلا و جواهر طی ۱۰ سال اخیر

موسس و مدیر فروشگاه اینترنتی زیور آلات پرسته تشریح کرد

افزایش اعتماد مردم به خریدهای مجازی

مینا افتخاری

در دنیای امروز، فروشگاه‌های آنلاین جایگاه ویژه‌ای پیدا کرده‌اند و با توجه به ویژگی‌های زندگی مدرن، بسیاری از افراد ترجیح می‌دهند که خریدهای خود را از این فروشگاه‌ها انجام دهند. در سال‌های اخیر، فروشگاه‌های آنلاین به صنعت طلا و جواهر نیز وارد شده‌اند و کشور ما نیز از این قاعده مستثنی نبوده است. گالری پرسته، اولین فروشگاه اینترنتی طلا در ایران است که نخستین شعبه آن در سال ۱۳۹۰ در خیابان اقدسیه تهران افتتاح شد و اکنون دارای ۱۴ شعبه در شهرهای تهران، کرج، گرگان، تبریز، ساری و بابل است. پویا عرفانی، موسس و مدیر فروشگاه اینترنتی زیور آلات پرسته، از ۱۳ سالگی فعالیت خود را در صنعت طلا و جواهر آغاز کرده است. وی که اکنون ۴۲ سال دارد، تحصیلات خود را در کانادا به پایان رسانده و دوره MBA را در دانشگاه تهران گذرانده است. همچنین فعالیت‌های گسترده‌ای در حوزه برندینگ و مارکتینگ دارد. مشروح گفت‌وگوی ما با این فعال حوزه زیور آلات بخوانید.

زیور آلات خود استفاده کنند و در واقع به صورت روزانه از زیور آلات استفاده نمی‌کردند. در حقیقت زیور آلات، بازاری بکر بود و اصلاً وجود نداشت، از همین رو در زمان ورود به این بازار، تغییراتی که در این صنعت ایجاد کردیم، بسیار مورد استقبال قرار گرفت.

در زمان تاسیس برند پرسته چه اهدافی را مدنظر داشتید و تا چه اندازه در رسیدن به آن اهداف موفق بوده‌اید؟

همیشه دوست داشتم که یک فروشگاه زنجیره‌ای داشته باشم و از زمانی که تحصیل می‌کردم، هدفم این بود که برندی را با قابلیت فروشگاه زنجیره‌ای در دنیای زیور آلات ایجاد کنم. بلافاصله بعد از آغاز به کار پرسته، با وجود اینکه اینترنت در ایران بسیار ضعیف بود، ایده راه اندازی فروشگاه اینترنتی را پیاده‌سازی کردم که البته بسیار چالش برانگیز و سخت بود. ما اولین فروشگاه اینترنتی زیور آلات در ایران هستیم که در سال ۱۳۹۴ کار خود را آغاز کردیم؛ یعنی تقریباً ۴ سال طول کشید که این فروشگاه اینترنتی راه اندازی شود. به نظرم در رسیدن به اهداف مدنظر موفق بوده‌ایم و تا حد بسیار زیادی به این اهداف دست یافته‌ایم. اگر به بعضی از اهداف هم نرسیده‌ایم، دلیل آن ناتوانی ما نبوده و شاید خودمان به نوعی نخواستیم یا آن را تغییر داده‌ایم.

با توجه به اینکه در شهرهای مختلف ایران شعبه دارید و سلاقی مردم هر شهری هم در مورد طلا و جواهر متفاوت است، چه طرح و برنامه‌ای را برای پوشش دادن تمام سلاقی در نظر گرفته‌اید؟

صحبت کردن در مورد فروشگاه آنلاین به این معنی که در همه جا حضور داشته باشد، بسیار راحت است، ولی پیش از راه اندازی، نیازمند یک ساختار است. این ساختار در ابتدا باید درست و این گونه باشد که یک برند از مشخصه‌ها و طرح‌های مختص خود برخوردار باشد که هر کسی محصولات آن را می‌بیند، سریع متوجه شود که متعلق به فلان برند است. یک برند باید از تنوع برخوردار باشد تا بتواند تامین کننده سلاقی مختلف



ورود افراد به صنعت طلا و جواهر که پیشینه‌ای ندارند، کمی دشوار به نظر می‌آید. با توجه به اینکه این صنعت به صورت موروثی و خانوادگی است، آیا شما در هنگام ورود به این صنعت، با چنین چالش‌هایی مواجه بودید؟

دقیقاً همین طور است؛ دیدگاه افراد به صنعت طلا و جواهر، صنعتی پیچیده و سخت است و افراد فعال در این صنعت، گویی دایره‌ای دور خود کشیده‌اند و علاقه ندارند که کسی وارد این صنعت شود. دیدگاه بنده، ساختن یک اسم و برند در دنیای زیور آلات و نه صنعت طلا و جواهر بود، زیرا پیش از اینکه برند پرسته به وجود بیاید، صنعت طلا و جواهر چندان زیور آلاتی نبود و دیدگاه مردم به این صنعت به عنوان سرمایه گذاری و قطعات درشت و سبایزهای بزرگ بود؛ یا اگر دیدگاه جواهر بود، شامل جواهراتی می‌شد که قابلیت استفاده به صورت زیور آلات نداشت؛ به این معنا که افراد باید صبر می‌کردند تا یک ایونت بیافتد تا بتوانند از



باشد. در همین راستا و با توجه به اهمیت این موضوع، مادر پرسته بالغ بر ۱۰ هزار تنوع محصول داریم.

تولیدات پرسته شامل چه محصولاتی می شود و تمایز این برند نسبت به سایر برندها چیست؟

تولیدات پرسته شامل محصولات و زیورات قابل استفاده برای زندگی روزمره می شود که نه خیلی گران و نه خیلی ارزان هستند و در عین حال ارزشمند بوده و مطابق با مد روز هم به شمار می آیند. جواهرات رایگان؛ یعنی جواهرات بسیار ارزان و جواهراتی که قشر هدف ما، قدرت خرید آن را داشته باشند. مخاطبان هدف ما نیز قشر متوسط جامعه، جوانان و افراد دنبال کننده مد روز هستند. تمایز بزرگ برند پرسته این است که تمام کارها از ایده تا طراحی و مراحل پس از طراحی و ساخت و کنترل کیفیت تا زمانی که محصول به دست مشتری برسد، در همین مجموعه اتفاق می افتد.

با توجه به ویژگی ها و منحصر به فرد بودن تولیدات پرسته، قطعاً باید از طراحان ماهری برخوردار باشید. اندکی در مورد تیم تخصصی طراحان خود توضیح دهید.

طراح خوب، کسی است که بتواند خطی که به آن می دهید را اجرا کند و این موضوع بسیار مهم است. خوشبختانه از روز اول در این مجموعه، یک بخش طراحی داشتیم و طراحان زیادی با ما کار کرده اند. پرسته تنها مجموعه در ایران است که یک مسابقه طراحی با حضور ۱۲۰ نفر از طراحان برگزار کرده که ۳ نفر موفق به دریافت جایزه از ما شدند و ۴ نفر را هم در مجموعه خودمان استخدام کردیم که اقدام بسیار جالبی بود. از آن زمان و از روز اول، همیشه تمرکز ما روی این موضوع بوده که بخش طراحی بسیار قوی داشته باشیم، مضاف بر اینکه سالانه دو کالکشن کامل را طراحی می کنیم و علاوه بر این، همیشه یک سری کالاها به صورت کامل طراحی و تولید می شوند؛ در نتیجه آن بخش همیشه باید کامل باشد.

در مجموعه شما بیشتر طراحی دستی و ایده پردازی مورد نظر قرار می گیرد یا طراحی بانرم افزار؟

هر دوی آن ها بسیار مهم است، چرا که طراحی بانرم افزار رابطه بسیار مستقیمی با تولید دارد. در واقع ما با دو روش «برش» و «ریخته گری» یا کستینگ تولید را انجام می دهیم. بسیاری از اوقات اتفاق می افتد که طراحی و تولید یک کالا را به صورت هم زمان انجام می دهیم؛ بنابراین طراحی بانرم افزار بسیار مهم است، ولی ایده پردازی و طراحی دستی نیز از اهمیت بسیاری برخوردار است.

هدف از راه اندازی وبسایت «طلا باش» و «پویا باش» چه بوده است؟

چون از روز اول خیلی علاقه مند بودیم که در فضای مجازی فعالیت خود را آغاز کنیم و داشتن پلتفرم آنلاین برای این صنعت بسیار پیچیده است، یک سایت به نام «طلا باش» را طراحی کردیم که هر کسی می تواند در آنجا ویترین اختصاصی خود را داشته باشد و ما از صفر تا ۱۰۰ را برای آن ها مدیریت می کنیم. در واقع در سایت «طلا باش» از چیدمان کالا تا نحوه دریافت و پرداخت مبالغ، حمل و نقل، ورود اطلاعات، تبلیغات و هر موضوعی که به فروش آن برند کمک می کند، اتفاق می افتد. از آنجا



که در پلتفرم «طلا باش» نیاز بسیاری برای خرید طلای دست دوم و طلای آب شده وجود داشت، پلتفرم «پویا باش» را طراحی کردیم که در آن فقط طلای آب شده را می فروشیم. به این معنا که هر کسی با هر مقدار سرمایه ای، می تواند طلای آب شده را در قیمت لحظه خریداری کند و می تواند در کیف پول خود آن را نگه دارد و اگر از یک حدی بیشتر شود، می تواند طلای آب شده اش را تحویل بگیرد یا اگر تحویل نگیرد، می تواند آنجا نگه دارد و در هر لحظه ای و به هر قیمتی که بخواهد، به فروش برساند. پلتفرم «پویا باش» به مانند بورس است، ولی ساز و کار بسیار راحتی دارد.

به نظر می آید که اعتماد سازی برای مردم، جهت خرید طلا در فضای مجازی سخت باشد. نظر شما چیست؟

امروزه خیلی راحت تر شده است؛ به دلیل اینکه مردم این تجربه را داشته اند و به طور کلی به فضای مجازی روی آورده اند. در واقع با توجه به پلتفرم هایی که وجود دارد، آزمون و خطاهایی که رخ داده و کالاهایی که خریداری شده و به گوش مردم رسیده، اقبال به فضای مجازی افزایش یافته است. نه تنها در صنعت طلا و جواهر، بلکه در بسیاری از صنایع مانند لوازم خانگی، پوشاک و غیره، خرید آنلاین و مجازی برای مردم عادی سازی شده و اعتماد کردن راحت تر شده است.

با توجه به نوساناتی که در بازار طلا وجود دارد، آیا سرمایه گذاری در این صنعت توجیه پذیر است؟

فکر می کنم سرمایه گذاری در صنعت طلا و جواهر، کماکان توجیه پذیر است. البته به لحاظ بالا رفتن تورم و اینکه در سال های گذشته رقابت در این حوزه زیاد شده، راه اندازی کسبو کار فیزیکی باید با دقت انجام شود تا بتواند جوابگو و توجیه پذیر باشد. تصور می کنم، چون هنوز فضای مجازی آن طور که باید رشد نکرده، سرمایه گذاری بسیار توجیه پذیر تر از فروشگاه های فیزیکی است. ■

طراح و ایده پرداز حوزه طلا و جواهر مطرح کرد

پیشرفت های تدریجی رشته طلا و جواهر طی ۱۰ سال اخیر

مهدیه شهسواری

کرد: تاکنون با مجموعه های مختلفی موفق به همکاری شده ام که از جمله آن مجموعه ژ کوند، آقای جواهریان و مجموعه پرسته است که حدود سه سال به عنوان طراح متریکس با آن ها همکاری دارم.

این بانوی هنرمند؛ طراحی، ایده پردازی و متریکس را حرفه مکمل هم دانست و گفت: ما نمی توانیم بگوییم که یکی از این دو به دیگری برتری دارد، چرا که بسیار پیش می آید که طراح ایده پرداز دستی، طرح ذهنی خود را بعد از اجرا به طراح متریکس می دهد و اگر او نتواند آن طرح را آن طور که نزدیک به ذهن طراح ایده پرداز است، اجرا کند، با توجه به مسائل فنی و کارگاهی هیچ وقت نمی تواند از کارش راضی باشد.

کیانی افزود: اگرچه هر دو دوره را گذرانده ام، ولی عمده فعالیت های من با نرم افزار متریکس انجام شده که هم جذاب تر بوده و هم از طریق آن، هر ایده ای که در ذهنم می آمد را به صورت مستقیم در متریکس پیاده می کردم، بر این اساس و از آنجایی که خطای نرم افزار متریکس کمتر است، از این طریق راحت تر می توان ایده ها را اجرا کرد.

این طراح و ایده پرداز با بیان اینکه برای پرزنت کار هم می توان از برنامه هایی مثل کیشات استفاده کرد که کار بهتری ارائه می دهند، گفت: مشکلات زیادی در روند اجرای این کار وجود دارد. برای مثال، خیلی از طراحان در ایران، در سطح جهانی هستند که درباره اجرای طرح خود با کارفرما اختلاف نظر دارند. مثلاً کارفرما می خواهد که طرح مورد نظر دقیقاً مطابق با آنچه در ذهنش است، اجرا شود و همین واقعا چالش برانگیز است، به همین دلیل تلاش مادر روند اجرای کار جلب رضایت کارفرمایان است. دومین مساله این است که معمولاً طراحان ایده پرداز و متریکس هر کدام خودشان را نسبت به زمینه کاری خود برتری می دانند، اما نظر بنده این است که این دور رشته مکمل هم هستند.

وی در خصوص شرایط ارتقاء در این حوزه گفت: در حوزه طراحی طلا و جواهر افراد باید تلاش کنند تا خودشان را ارتقاء دهند، در غیر این صورت رشد کاری صرفاً با گذراندن دوره و گرفتن مدرک به دست نمی آید. وقتی وارد دنیای طلا و جواهر می شویم، چیزهای بسیار متنوعی می بینیم و متوجه می شویم که باید برای همه آن ها برنامه ریزی داشته



به دنیای هنر طراحی که وارد می شویم، با ترکیبی از حرفه ها و فنون روبه رو هستیم که به ما نشان می دهد، خلق یک اثر هنری چه پیچیدگی ها و مهارت هایی می خواهد، به همین دلیل شاید کسانی که تازه وارد این حرفه می شوند، با دیدن سختی کار ناامید شده و یا احساس ناتوانی داشته باشند که در این خصوص هنرمندان حرفه ای تر آن ها را به صبوری و پشتکار دعوت می کنند.

کیانی کیانی، طراح و ایده پرداز حوزه طلا و جواهر با ذکر اینکه حدود ۵ سال است، در زمینه طراحی طلا و جواهر به صورت حرفه ای فعالیت دارد، گفت: در این مسیر تاکنون در دوره های مختلف شرکت کرده ام که یک مورد آن، دوره مقدماتی و پیشرفته متریکس در آکادمی مرتضوی با آموزش استاد مرتضوی و یک دوره پیشرفته در حضور آقای حبیبزاده بوده است.

وی با توضیح اینکه دوره طراحی و ایده پردازی طلا و جواهر را نیز در مجموعه جمودارت نزد خانم ملیکا اعتمادی و دوره رندینگ حرفه ای کیشات را در همین مجموعه نزد آقای حسین زاده گذرانده است، اظهار

و آن را به نحو احسن و با کمترین مشکلات فنی اجرا کنیم. از سوی دیگر، مرتباً باید در حال ارتقاء و دیدن کارها و برنامه‌های جدید باشیم.

این طراح و ایده‌پرداز طلا و جواهر ادامه داد: بنده به صورت مستقل و جداگانه کارهایی را انجام داده و با افراد داخل و خارج از ایران همکاری کرده‌ام، چراکه همیشه به دنبال این بوده‌ام که فعالیت‌های مستقلی داشته و از نرم‌افزارهای حرفه‌ای تر استفاده کنم، از این رو تحقیق کردن و ارتباط با مشتریان از فعالیت‌های مهم بنده است.

کیانی با تأکید بر اینکه گذراندن دوره‌ها با ورود مستقیم و انجام فعالیت‌های این حوزه تفاوت آشکار دارد، گفت: این موضوع نباید افرادی را که تازه وارد این فعالیت شده‌اند، ناامید کند.

بالاخره این امکان وجود دارد که وارد محیط کاری خصوصاً در حوزه متریکس می‌شوید و می‌بینید که واقعیت‌های این کار با آن چیزی که گذرانده‌اید، بسیار متفاوت است. قطعاً برای این کار باید به رشته‌های مختلف فنی، طلاسازی و کارهای ریخته‌گری تسلط کافی

داشت، زیرا همه این‌ها در دنیای طراحی طلا و جواهر با هم

مرتبط است. بنده همیشه به تازه‌واردان می‌گویم، باید از هر بخش این کار همچون ریخته‌گری،

کار کارگاهی و رندرینگ اطلاع داشته باشند. هیچ کس در هیچ زمانی نباید ناامید باشد.

وی در پایان با بیان اینکه رشته طراحی و متریکس خیلی قدیمی نیست، بیان کرد: این رشته به تدریج با پیشرفت‌ها و تحقیقات بیشتر به ویژه در ۱۰ سال اخیر در حال جاافتادن است؛ لذا هیچ کس نباید ناامید باشد و باید در تلاش برای افزایش

مهارت‌های خود باشد. ■

در حوزه طراحی
طلا و جواهر افراد
باید تلاش کنند تا
خودشان را ارتقاء
دهند، در غیر این
صورت رشد کاری
صرفاً با گذراندن دوره
و گرفتن مدرک به
دست نمی‌آید



الاختيار

أثار مدير إدارة الإنشاءات والاستثمار بشركة متاويلا
أثر الاستثمارات العقارية في نمو السياحة



أكد الرئيس التنفيذي لعلامة نيزل التجارية على
يعتمد التطوير طويل المدى للأعمال الجديدة على الأسواق الجديدة



اقترح الرئيس التنفيذي لشركة AIC القابضة القائمة على المعرفة
تحديث تكنولوجيا الإنتاج باستخدام معدات جديدة



وأوضح مؤسس ومدير متجر برسته للمجوهرات عبر الإنترنت
زيادة ثقة الناس في عمليات الشراء الافتراضية



وقال ناشط في صناعة الورق والكرتون
الاستثمار في التدريب المتخصص؛ المفتاح الرئيسي لتطوير صناعة الورق



أكد الرئيس التنفيذي ومالك العلامة التجارية ال سي من
تسهيل بيع العلامات التجارية البارزة من خلال ابتكار تصاميم جميلة



الدكتور بيجمان رضايي شيراني، أستاذ جامعي:
صناعة الورق والكرتون تحتاج إلى دعم مخطط



وأثار نائب غرفة التجارة الإيرانية وأفريقيا
لقد لعبت المافيا دورا في عدم الاعتراف بإمكانات أفريقيا



عالم الاستثمار اختيار ذكي لدخول سوق الأعمال الإيرانية

تمتلك إيران، وهي دولة ذات حضارة تمتد لآلاف السنين وذات موقع جغرافي استراتيجي، العديد من الفرص والقدرات للاستثمار في النفط والغاز والمعادن والبنية التحتية الصناعية المختلفة. كما أن وجود مناخات متنوعة وآثار تاريخية غنية أضاف إليها عوامل جذب سياحي فريدة. بالإضافة إلى ذلك، أدى وصول إيران المريح والرخيص إلى أكثر من مليار شخص في العالم في البلدان المجاورة لها وعبر طريق الحرير، إلى خلق ميزة تصديرية خاصة لنا؛ لذلك، يمكن للدخول الذكي في مختلف القطاعات مثل الصناعة والخدمات والتجارة والشركات الجديدة أن يحقق أرباحًا ضخمة للمستثمرين. تسعى مجلة عالم الاستثمار إلى توفير نافذة جديدة واضحة في الاقتصاد الإيراني المتنامي، مليئة بالفرص المبتكرة، من خلال تقديم معلومات واضحة وصادقة كمستشار موثوق به. التواصل المباشر مع الشركات النشطة في بيئة الأعمال الإيرانية، لا سيما في مجالات الصناعة والطاقة والخدمات والنقل والمال والتمويل والتأمين، فضلاً عن الأعمال المبتكرة، والاستفادة من خبرة الخبراء جنبًا إلى جنب مع توظيف الصحفيين الشباب والمتحمسين والخبراء للتحقيق في القضايا من وجهة نظر الصناعيين ورجال الأعمال الإيرانيين، يعتبر المهمة الرئيسية لمجلة عالم الاستثمار.

تفخر «عالم الاستثمار» بأن أول مجلة إيرانية تصدر بثلاث لغات شهريًا باللغات الفارسية والإنجليزية والعربية يتم نشرها من قبل القطاع الخاص ويتم توزيعها على نطاق واسع في قطاع الأعمال الإيراني. القراء الأعزاء؛ نحن نقدر ثقتكم، جهودنا لتحسين وزيادة رضاكم باستمرار هي جزء من خارطة الطريق لهذه المجموعة لاستجابة بشكل أفضل لاحتياجات جمهورنا. قرائنا الأعزاء يمكنكم التواصل معنا لإدراج محتوكم وإعلاناتكم.

صاحب الامتياز والرئيس التنفيذي:

دكتور مرتضى فغانى

رئيس التحرير: فرهاد اميرخانى

المدير التجارى: سارة نظرى

المترجم: سعيد عدالت جو

اتصل بنا: شارع شهيد مفتح، زقاق مرزبان نامه، لوحة

رقم ٢٧، الوحدة الثامنة

رقم الهاتف: ٣٧-٠٣٥٨٣٥٨٨٨٢١٩٨٢١

رقم الفاكس: ٧٢٠٨٨٨٦٧٢٠٩٨٢١

الرمز البريدي: ١٥٨٨٦٦٣٤٤

رقم الهاتف المحمول: ٧٧٤٥٠٩١٢٧٧٠٩٨

البريد الإلكتروني: d.sarmayeh@gmail.com

للحصول على النسخة الكاملة من المجلة الشهرية، يرجى

الرجوع إلى موقع الأخبار التالي: www.dsarmaye.ir

الصناعات الصغيرة هي محرك التنمية الاقتصادية في العقد المقبل



دكتور مرتضى فغاني
رئيس التحرير وعضو
غرفة التجارة طهران

تلعب الصناعات الصغيرة دوراً ومكانة خاصة جداً في النمو الاقتصادي والتنمية في أي بلد. اليوم، تلعب الصناعات الصغيرة في معظم بلدان العالم دوراً في جوانب مختلفة من المجتمع والإنتاج الصناعي وتقديم الخدمات. إن ازدهار وتوسع الصناعات الصغيرة له تأثير لا يمكن إنكاره على التنمية الصناعية والتوزيع العادل للدخل وخلق فرص العمل وزيادة القيمة المضافة. في الواقع، يمكن ذكر

تطوير الصناعات الصغيرة كمفتاح للتنمية الاقتصادية في العقد القادم. لن يكون أي تخطيط للتنمية الصناعية والاقتصادية للبلاد وخلق فرص العمل وتنمية الصادرات غير النفطية والابتكار ممكناً بدون دعم الصناعات الصغيرة.

من أهم سمات الشركات الصغيرة دورها التكميلي مع بعضها البعض؛ وهذا يعني أنه بدلاً من الاستثمار الضخم في وحدة إنتاج، يمكن لمجموعة من الشركات الصغيرة تشكيل سلسلة إنتاج ويمكن لكل منها أن تتولى جزءاً من الإنتاج، مما سيضيف من الرخاء الصناعي. كما أن إنشاء الصناعات الصغيرة بجانب الوحدات الكبيرة واستحوادها على جزء من الإنتاج سيؤدي إلى خفض التكاليف وزيادة الإنتاج.

في الوقت الحالي، يوجد في بلدنا أكثر من ٥٠ ألف وحدة صناعية صغيرة تعمل بموجب اللوائح المتعلقة بالمشاريع الصغيرة. ويشمل هذا العدد من الوحدات الصناعية حوالي ٩٤٪ من صناعات البلاد، ولكن ٤٣٪ من فرص العمل الصناعية يتم إنشاؤها بواسطة هذه الشركات. و١٤,٥٪ أو سدس الناتج المحلي الإجمالي لبلدنا في القطاع الصناعي ينتمي إلى الصناعات الصغيرة. كما أن هذه الصناعات تشكل أقل من ١٠٪ من حجم الصادرات وحوالي ١٨٪ من القيمة المضافة للقطاع الصناعي في البلاد. ومع ذلك، في المتوسط، فإن أكثر من ٣٥٪ من حجم صادرات البلدان المتقدمة يأتي من إنتاج هذه الوحدات الصناعية الصغيرة، كما أنها تشمل حوالي نصف الناتج المحلي الإجمالي للبلدان المتقدمة.

تساهم الصناعات الصغيرة في تنمية البلدان من خلال المساهمة في الناتج المحلي الإجمالي، وخلق فرص العمل، وتوليد الدخل، وتوزيع الثروة والحد من الفقر، وتعرف بأنها أداة مهمة في النمو الاقتصادي لأي بلد. كما تلعب الشركات الصغيرة والمتوسطة دوراً حيوياً في زيادة النمو الاقتصادي، والترويج والديناميكية في اليابان وتشكل جزءاً لا يتجزأ من الأنشطة الاقتصادية الإقليمية في العديد من أجزاء هذا البلد، بحيث أن ٩٩,٢٪ من المانة من الأنشطة التجارية أو بعبارة أخرى ٥,٧ مليون كيان أو مؤسسة في اليابان هي في شكل الشركات الصغيرة والمتوسطة. كما تغطي الشركات الصغيرة والمتوسطة ٧٠-٨٠٪ من إجمالي العمالة في الاقتصاد الياباني، ٦٠٪ منها مرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بشركات كبيرة نشطة في الصناعة. كل هذه الإحصائيات والأرقام هي دليل على حقيقة وتظهر المكانة العالية وأهمية الصناعات الصغيرة في قطاعي الصناعة والاقتصاد. هنا يمكن أن تفهم بشكل أفضل سبب ذكر هذه الصناعات كمفتاح للتنمية الاقتصادية في العقد المقبل. لأن الدول الأخرى أدركت جيداً الأهمية العالية للصناعات الصغيرة وتأثيراتها الإيجابية؛ وهي قضية لا ينبغي لنا إهمالها في بلدنا. ■

إن مفتاح التحول في صناعة الملابس والنسيج يقع في أيدي المصممين



فرهاد اميرخاني
رئيس التحرير

إن التصميم وخلق الأزياء، وخاصة في صناعة الملابس والنسيج في بلدنا، هو علم غير معروف إلى حد ما، وعلى الرغم من وجود نصوص ومؤلفات مترجمة عنه؛ إلا أنه لا يزال يتمتع بأقل قيمة في سلسلة إنتاج الملابس والنسيج وتوريدها في بلدنا. وهذا ليس مفاجئاً؛ لأن هذه المشكلة متجذرة في

الموضوعات التعليمية والدورات الأساسية، لأنه خلال فترة التعليم، من النادر أن تجد طالباً تعلم علم الفن وفقاً لما هو معتاد في العام الحديث من خلال الفصل والكتب المدرسية الموجودة.

أكثر من ٩٠٪ من مصممي الأزياء والملابس في بلدنا من النساء، وتحاول هذه المجموعة أيضاً إنشاء منتجات لـ ٨٤ مليوناً و٩٠٠ ألف إيراني، منهم ٤٢ مليوناً و٩٠٠ ألف فقط من الرجال، في مساحة بعيدة عن السوق. يجب دراسة العلامة التجارية ذات الهوية الوطنية ومغزيتها؛ ولكننا لا نزال نرى للأسف أن هذا الجزء المهم من الصناعة لا يزال يفتقر إلى التماسك النقابي، ويتم استخدامهم فقط وأعمالهم في المؤتمرات والمهرجانات كأداة ثقافية وفنية في بعض الأحيان.

أصبحت مهنة التصميم الآن واحدة من أكثر الوظائف المربحة في العالم. على سبيل المثال، يبلغ متوسط دخل وظيفة تصميم الأزياء في كندا حوالي ٥٤ ألف دولار سنوياً، وهذا المبلغ ١٠٠ ألف دولار سنوياً في تركيا. حالياً، في فرنسا، يبلغ متوسط الدخل السنوي للمصمم ٨٠ ألف يورو، ويمكن زيادته وفقاً لإبداع الشخص وشهرته والقيمة المضافة التي يخلقها في السعر النهائي للمنتج.

أما الآن، فقد تم تصنيف وظيفة التصميم أيضاً إلى مجالات مختلفة حسب التخصص، ويمكن للأشخاص اختيار مجالاتهم وفقاً لاهتماماتهم. ومن بينها يمكننا تصميم الملابس للمسرح والسينما، وتصميم الملابس للأشخاص المميزين، ومدوني الموضة والأزياء، ورسامي الرسوم التوضيحية، ومصممي الشال والأوشحة أو المعاطف، وورش الخياطة، وكتابي الموضة والأزياء والصحفيين، ومصممي طباعة الأقمشة، ومديري الإنتاج في ورش الطباعة والتعاون مع الجامعات ووحدات إنتاج الملابس والنسيج، إلخ. لا ينبغي أن ننسى أن مفتاح تحول صناعة الملابس والنسيج في بلدنا يكمن في أيدي المصممين والفنانين، وكما تمكن حاملو هذا العلم والفن من تحويل العالم في البلدان المتقدمة، فقد يتمكنون في بلدنا أيضاً من خلق منظور جديد وعلامة تجارية ذات هوية وطنية. بالتأكيد، من أجل تحقيق مثل هذا المثل الأعلى، يجب منحهم مجالاً ويجب توفير الأرضية لتحقيق حدث عظيم. ■

الملابس هي الحاجة الاجتماعية الأولى للبشر



سيد محمد مقدسي
عضو مجلس إدارة جمعية
متخصصي النسيج

باعتبارها واحدة من الصناعات الرائدة والشعبية في العالم، جذبت صناعة الملابس انتباه العديد من البلدان. الملابس هي الجزء الأخير من سلسلة التوريد في صناعة النسيج، وهي وحدها صناعة ذات قيمة عالية يلعب فيها التصميم والأزياء دورًا مهمًا. الملابس هي الحاجة الاجتماعية الأولى للبشر وقد توسعت إلى حد أن عبءها الاقتصادي وحده يمكن أن يشمل النمو الاقتصادي والصناعي للبلد. الموضة، وهي مهمة جداً وحاسمة في بنية الملابس، تسبب الرخاء الاقتصادي. الملابس هي صناعة تخلق فرص العمل وتتوسع مع النمو السكاني وزيادة الطلب. صرح مدير عام صناعات النسيج والملابس بوزارة الأمن أنه في عام ٢٠٢٣ شهدنا وضعًا مستقرًا في توريد المواد الخام وغو الاستثمار بأكثر من ٣٠٪ في صناعة النسيج والملابس. كما ذكر عضو غرفة تجارة طهران أن صادرات الملابس في العالم تبلغ ١٨ ألف مليار دولار، والتي تصل للأسف في إيران إلى ٧٠ مليون دولار فقط.

لكن صناعة الملابس في إيران تتمتع بإمكانات كثيرة يجب تحويلها إلى واقع. يعد التواجد الكبير للقوى العاملة من المزايا المهمة والجيدة جدًا لصناعة الملابس. عندما تزدهر دولة ما في هذه الصناعة، ينخفض معدل البطالة فيها بشكل كبير. جميع الوظائف في صناعة الملابس هي من بين الوظائف التي يمكن للوافدين الجدد تعلمها بسرعة، وسيكون تدريب العمال الجدد في صناعة الملابس أسهل بكثير مقارنة بالصناعات الأخرى. كما ذكرنا سابقًا، تتمتع الملابس بأعلى قيمة مضافة للسلع من صناعة النسيج. وعلى الرغم من كل الحالات المذكورة، فإن سوق صناعة الملابس في إيران يواجه تهديدات، يمكن ذكر بعضها.

• ارتفاع تكلفة الإنتاج مما جعل الملابس الإيرانية أكثر تكلفة مقارنة بالملابس المستوردة. وبطبيعة الحال، لا بد من الاعتراف بأن مستوى أجور العمال الإيرانيين أقل بكثير من الأجر العالمي.

• عدم الاهتمام بالتجديد في صناعة النسيج وعدم توفير شروطه ومرافقه. ويشكل وجود عقوبات صارمة عقبة كبيرة في هذا الطريق. صناعة تحتاج إلى أعلاف عالية الجودة ومناسبة لسلسلتها النهائية؛ يعني حقن الملابس .

ووفقًا للحالات المذكورة، كان بإمكان إيران الاستفادة من مميزاتا في التنمية الاقتصادية والنمو، لكنها أعطت مكانها لمنافسين مثل الصين وبنغلاديش، اللتين تنتجان ربع الملابس الاستهلاكية في العالم. وعلينا أن ندرك أننا، ونحن ما زلنا من بين الدول الأولى من حيث الخياطة والتصميم، لم نجد بعد مكانتنا الحقيقية في صناعة الملابس العالمية ولم تتمكن بعد من تصنيع ملابسنا القوية. ■

الرئيس التنفيذي لشركة نوويرا لإدارة محافظ الأوراق المالية

نحن نتطلع إلى تحسين الكفاءة وتقليل مخاطر الاستثمار



على الرغم من الجهود العديدة التي بذلت في السنوات الأخيرة للتعريف بشركات إدارة المحافظ، إلا أن وظيفة هذه الشركات وأهميتها لا تزال غير معروفة لدى بعض المستثمرين، أو أن توقعاتهم من هذه الشركات لا تستند إلى مبادئ وعلم. ومن أجل مزيد من التحقيق في هذه المسألة، أجرينا محادثة مع هادي شعباني، الرئيس التنفيذي لشركة إدارة محافظ الأوراق المالية نوويرا. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تعتبر هذه الشركة من الشركات النشطة في مجال إدارة الأصول والاستثمار في إيران والتي تساعد المستثمرين على تحقيق أهدافهم المالية من خلال التركيز على الإدارة الاحترافية وتقديم خدمات متنوعة في مجال إدارة المحافظ. الأنشطة الرئيسية لشركة إدارة محافظ الأوراق المالية نوويرا. وتشمل إدارة المحافظ الاستثمارية للأفراد والكيانات القانونية وتقديم الاستشارات الاستثمارية وتصميم الاستراتيجيات المالية المناسبة للعملاء، وباستخدام فريق عمل خبير وذو خبرة وتحليل احترافي، سعت إلى التحسين المستمر لأداء المحافظ الاستثمارية وزيادة الربحية للعملاء. كما تتيح هذه الشركة للعملاء اختيار محافظ استثمارية متنوعة ومناسبة حسب ظروفهم المالية وأهدافهم الشخصية. تعد إدارة المخاطر وتحليل الأسواق المالية واختيار الأصول الأمثل من بين الإجراءات التي تتخذها نوويرا لضمان نجاح الاستثمارات.

استجابة لتقلبات سوق رأس المال وانخفاض ثقة الجمهور، اتخذت شركة نوويرا لإدارة المحافظ إجراءات فعالة لجذب المستثمرين والاحتفاظ بهم، ومن أهمها التأكيد على الإدارة المهنية والمتخصصة في مجال إدارة المحافظ و استثمار. باستخدام فريق من الخبراء والمحللين ذوي الخبرة والمهنية، تمكنت شركة إدارة المحافظ هذه من تصميم وتنفيذ استراتيجيات تناسب احتياجات المستثمرين في ظروف السوق المعقدة. وهناك إجراء آخر يتمثل في تنويع الأدوات المالية حتى يتمكن المستثمرون من استخدام مجموعة واسعة من الأدوات المالية مع تحليلاتهم الخاصة.

تكمّن إحدى المزايا الواضحة لشركة إدارة المحافظ هذه مقارنة بإدارة المحافظ الأخرى في تنوع المنتجات وابتكاراتها في إدارة الأصول. مع التأكيد على الشفافية والتواصل المستمر مع العملاء، حازت شركة إدارة المحافظ هذه على ثقة المستثمرين من خلال تقديم تقارير دقيقة ومنظمة وتتيح لهم الاعتماد بثقة أكبر على قرارات إدارة المحافظ الخاصة بالشركة وعلى مدار العام قام جاري أيضًا بدراسة خطط التطوير المختلفة. ■

أكد الرئيس التنفيذي لعلامة نيزل التجارية على يعتمد التطوير طويل المدى للأعمال الجديدة على الأسواق الجديدة



في السنوات الأخيرة، أصبحت بلادنا وجهة لجميع أنواع الملابس المهرية وطرحنا مشكلة خطيرة لمنتجات هذه الصناعة. وفقًا لعلني مروت جو، الرئيس التنفيذي لعلامة نيزل التجارية وأحد الناشطين في صناعة النسيج

والملابس في إيران، تم تجميع هذه البضائع في مستودعات الشركات المصنعة في تركيا وأوروبا والصين وفيتنام وبنغلاديش وغيرها من أجل إفراغ مستودعاتهم، خاصة بعد انتهاء وباء كورونا، بدأوا في بيع منتجاتهم بأقل من السعر في جميع أنحاء العالم. من ناحية أخرى، فإن تقلبات سعر الصرف وزيادته المتفجرة هي المشكلة الرئيسية لمصنعي الملابس. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا الناشط في صناعة الملابس. تعمل مجموعة شركات نيزل في مجال تصميم وإنتاج وتوزيع جميع أنواع الملابس النسائية. طريقة عمل هذه المجموعة هي البيع بالجملة للمنتجات تحت اسم العلامة التجارية نيزل أو باسم وطلب عملاء هذه المجموعة، سواء العلامات التجارية الإيرانية أو الأجنبية. لقد ركزت ماركة نيزل دائمًا على قطاع التصميم باستخدام قوة عاملة شابة ومتعلمة وخبرة ومبدعة. وفي هذا الصدد، من خلال متابعة الموضة العالمية والنظر في الاحتياجات والأذواق الإيرانية الإسلامية لنساء بلدنا الحبيب، حاولت توطئتين النماذج الأجنبية الناجحة.

اليوم، من أجل التنمية الطويلة الأجل للأعمال التجارية، يجب على المرء دائمًا البحث عن أسواق جديدة لبيع المنتجات. في هذا الصدد، مع الاستفادة من قدرات المنظمات والمؤسسات الحكومية، نقوم بالتسويق والتفاوض والتجارة مع دول مختلفة، من بينها يمكننا أن نذكر العراق والإمارات العربية المتحدة وروسيا ودول أخرى في آسيا الوسطى.

كانت قضية التهريب دائمًا مشكلة العديد من الصناعات، بما في ذلك صناعة الملابس، في إيران، والتي تجلت بشكل متقطع إلى حد ما في فترات مختلفة. يمكن سرد العديد من الأسباب لوجود هذه المشكلة، بما في ذلك انخفاض معدل إنتاجية المؤسسات الاقتصادية في إيران، ودورات الركود والتضخم المتناوبة، وتقلبات أسعار الصرف، ووباء كورونا، وانخفاض القدرة الشرائية، والظروف الاقتصادية غير المواتية في البلاد الناجمة عن العقوبات القاسية، كما ذكر ارتفاع معدل الإيجار للمباني التجارية والصناعية.

في إيران، يوجد أكثر من ١٠ علامات تجارية ناجحة في مجال الملابس النسائية والرجالية والأطفال وفقًا للمعايير العالمية، سواء في مجال التسويق والعلامات التجارية أو في مجال التصميم والإنتاج.

لقد حاول اتحاد طهران للملابس، بالتزامن مع سياسات الحكومة ومراعاة الظروف الحقيقية لصناعة الملابس الإيرانية، دائمًا تعزيز الثقافة وتشجيع المستهلكين على استخدام منتجات الملابس الإيرانية. ■

مدير العلامة التجارية بارسيان وجامه جستر اقترح

تقلب أسعار المواد الخام يشكل تحديًا كبيراً لمصنعي الملابس



في السنوات الأخيرة، أنتجت بعض العلامات التجارية المحلية للملابس منتجات يمكنها التنافس مع العلامات التجارية الأجنبية المعروفة من خلال الالتزام بمعايير الجودة والتصميمات الحديثة وإيلاء اهتمام خاص لرأي العملاء. في محادثة مع المهندس محمود رضا آقايور عليشاهي، مدير العلامة التجارية بارسيان وعلامة تجارية جامه جستر، استعرضنا الوضع الحالي لصناعة الملابس. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست العلامة التجارية جامه جستر في عام ١٩٨٩ في شارع وليعصر بالتعاون والشراكة مع السيد عظيم بور في مجال إنتاج الملابس. مجال نشاط هذه العلامة التجارية هو إنتاج جميع أنواع الملابس والزي الرسمي للمكاتب والمنظمات وتغطي احتياجات عمال المصانع. بدأت العلامة التجارية بارسيان أيضًا في عام ٢٠٠٢ من قبلي، مستفيدة من سنوات عديدة من الخبرة والاعتماد على المعرفة والتقنيات الجديدة، بهدف الإنتاج بطريقة مختلفة عن خلفيتها. يقدم فريق التصميم والإنتاج للعلامة التجارية بارسيان، من خلال دراسة وفحص تفصيلي للأزياء العالمية والخياطة الصناعية الشاملة، فضلاً عن البحث في السوق الإيرانية، أفضل المنتجات بأعلى جودة، تعادل معايير الصحة والسلامة والبيئة للمصانع والأطراف المتعاقدة، تحت تصرف الموظفين والحرفيين الأعضاء في جميع أنحاء البلاد

نتبع ٣ مبادئ مهمة في تصميم وإنتاج المنتجات؛ أي أننا نهتم بجودة ومتانة وجمال وتنوع المنتج، ونتحرك بتناغم مع أكثر الأزياء إبداعًا في العالم ونخلق مظهرًا أنيقًا وحديثًا ومرصًا لعملائنا. اليوم، مع أكثر من ٣٠ عامًا من الخبرة في صناعة الأزياء والملابس، بالتعاون مع أساتذة الجامعات البارزين والمصممين النخب، أصبحت العلامة التجارية بارسيان واحدة من أشهر العلامات التجارية للملابس المؤسسية.

كما أن أغلب زملائنا مهتمون أيضًا بتوريد المواد الخام عالية الجودة من الخارج، بينما إذا دخلت الوزارات والمؤسسات المعنية في هذه المشكلة التي لا يمكن حلها داخليًا، فلن نواجه مشكلة كبيرة في قطاع الملابس، وستكون خطوة كبيرة نحو التحسين. إزالة صناعة الملابس. في رأيي، يجب تشكيل مجموعة عمل في الوكالات والمنظمات ذات الصلة لتلبية احتياجات جميع قطاعات هذه الصناعة.

في أفق عام ٢٠٢٩، ستكون هذه الشركة في المرتبة الأولى في سلسلة القيمة لصناعة الملابس في البلاد وفي وضع يتمتع بميزات مثل الشركة الرائدة في خلق فرص العمل باعتبارها الشركة الأكثر خلقًا للوظائف في البلاد، مع علامة تجارية وطنية ودولية ذات قوة تنافسية في الأسواق العالمية، وسلسلة قيمة فعالة ومتكاملة في مراحل مترابطة. التصميم والتوريد والتصنيع والتوزيع والمبيعات والبنية التحتية الصلبة والناعمة المتقدمة في سلسلة القيمة بأكملها. ■

صرح رئيس مجلس إدارة شركة إدارة سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة

إنتاج منتجات تنافسية في مدينة الملابس المتخصصة



يشغل هوشيار فقيهي، رئيس مجلس إدارة شركة إدارة سلسلة القيمة لصناعة الملابس الجاهزة بمدينة المطار، مناصب ومسؤوليات مختلفة في حياته المهنية. وهو الآن رئيس مجلس إدارة سلسلة القيمة لصناعات الملابس الجاهزة المتجانسة. ومن بين الإجراءات المهمة التي يتم تنفيذها إنشاء مدينة للملابس الجاهزة في المنطقة الحرة والمنطقة الاقتصادية الخاصة بمدينة مطار الإمام الخميني. نقرأ أجزاء من المقابلة مع هذا الناشط في صناعة الملابس الجاهزة.

تأسست هذه الشركة في عام ٢٠٢٣ على أساس صياغة نموذج اقتصادي جديد لإنشاء مدينة نقابية متخصصة ودولية للملابس الجاهزة بحضور مسؤولي النقابات العمالية في غرفة نقابات إيران واتحاد الملابس الجاهزة بطهران وبازار طهران الكبير. ومن بين الأهداف العامة واستراتيجيات التطوير للشركة، يمكننا أن نذكر تحديث وتطوير تقنيات سلسلة قيمة الملابس، وتطوير التجمعات الصناعية والاقتصادية المتخصصة في سلسلة قيمة الملابس، وتعزيز البنية التحتية الناعمة، وتطوير المهارات والقدرات، وتنظيم رأس المال البشري في سلسلة قيمة الملابس، مع نهج تنافسي.

تم تصميم مدينة اتحاد الصناعات المتخصصة للملابس بهدف خفض تكاليف الإنتاج، وتعزيز القدرات الإنتاجية من أجل إنشاء علامة تجارية واقتصاد الحجم، والإنتاج التنافسي، ودخول الأسواق العالمية والاستفادة من معرفة البشرية وكذلك استخدام الاستثمار المباشر الأجنبي. وفقًا للتجارب العالمية الحالية والحالات المذكورة، هناك إمكانية للتطور الكمي والنوعي لصناعة الملابس، وبالتالي تطوير سلسلة القيمة في بلدنا. فيما يتعلق بنموذج توريد رأس المال، يجب أن أقول أنه على الرغم من وجود ٣٣ ألفًا و ٦٩٠ وحدة إنتاج، وخاصة ٨ آلاف وحدة إنتاج في طهران، والقدرات التي خلقتها مدينة الملابس المتخصصة لنفسها من خلال التأسيس في المنطقة الاقتصادية الحرة والخاصة ونموذج اقتصادي خاص.

إن دراسة عملية الإنتاج في البلاد تظهر حقيقة مفادها أننا لا نملك نموذجاً للانتقال من الصناعات المحلية إلى النقابات ومن النقابات إلى الصناعات الصغيرة والمتوسطة والوحدات الكبيرة والدولية؛ لذا، يجب علينا استخدام نموذج من شأنه في نهاية المطاف إبقاء وحدات الإنتاج لدينا نشطة. هذه صورة عامة لحالة الإنتاج المحلي، مما يؤدي إلى انخفاض الجودة، واستحالة البحث والتطوير، والحاجة إلى التكنولوجيا والمواد الخام الأجنبية، ونتيجة لذلك، زيادة سعر التكلفة، وعدم توفير خدمات ما بعد البيع المناسبة، وانخفاض مستمر في الإنتاجية، وانعدام القدرة التنافسية.

وجود السلع وعدم رضا أفراد المجتمع عن السلع الإيرانية. ■

أكد الرئيس التنفيذي ومالك العلامة التجارية ال سي من

تسهيل بيع العلامات التجارية البارزة من خلال ابتكار تصاميم جميلة

بسبب دخول الملابس بشكل غير قانوني إلى البلاد والطلب المرتفع على هذه المنتجات، يواجه المنتجون المحليون العديد من المشاكل. على الرغم من أنه يجب القول أن العديد من هؤلاء الناشطين في مجال الموضة والملابس لديهم العديد من المعجبين من خلال تحسين جودة المنتجات وموازنة أسعارهم داخليًا، أجرينا محادثة مع منصور إلياسي، الرئيس التنفيذي ومالك ال سي من باعتبارها واحدة من أكبر مصانع الملابس في الشرق الأوسط، تتمتع هذه العلامة التجارية بطاقة عالية في إنتاج الملابس وتنتج منتجاتها بأعداد كبيرة، ولعبت دورًا مهمًا في الترويج لصناعة الموضة والملابس. قرأنا أجزاء من هذه المقابلة.

تشمل منتجات ال سي من البدلات والسرراويل الكتانية والقمصان والمعاطف والسترات والمعاطف الواقية من المطر والسترات والقمصان. هدفنا الأكبر هو تصدير هذه البضائع إلى الدول المجاورة والدول الأخرى، وهو ما تم إلى حد ما وسيتم متابعته بجدية أكبر في المستقبل. ومن الجدير بالذكر أن حوالي ٦٥٠ موظفًا يعملون حاليًا بشكل مباشر وأكثر من ١٥٠٠ شخص يعملون بشكل غير مباشر في هذه الشركة، وسيضعف هذا العدد تقريبًا في المستقبل.

الغرض من إنتاج هذه المنتجات هو تلبية احتياجات جميع الفئات العمرية المختلفة في المجتمع، ومع ذلك، في هذه العملية، بُذلت الجهود لإنتاج ملابس تليق بكرامة وأصالة الشباب الإيرانيين ولا تخلو من النماذج والثقافات الأجنبية. كما أن هذه العلامة التجارية متناغمة مع الأنماط والأساليب الجديدة لإنتاج الملابس، ومنسجمة مع المبادئ والقيم الإيرانية والإسلامية. وعليه، لدينا جمهور واسع.

تستخدم شركتنا أفضل وأرقى المصممين الأتراك والإيرانيين، ويعمل ٢٠ منهم حاليًا في قسم التصميم. تم تصميم وإنتاج موديلات ال سي من بإلهام من أحدث الموديلات الأوروبية وتوافقها مع الأسلوب والثقافة الإيرانية، والتي لاقت ترحيبًا من معظم أبناء البلاد. بالطبع، يجب أن يقال أنه بما أن ٩٠٪ من المواد الخام لدينا مستوردة، فإننا نواجه تحديات خطيرة في هذا القطاع بسبب تقلب سعر العملة وعدم استقرارها.

ونظرًا لأن الملابس وتصميمها الفريد كان لهما مكانة خاصة في حضارة إيران وتاريخها، وبالنظر إلى سوق الملابس الكبيرة في البلاد ونمو وتحسين مستوى الإنتاج المحلي، يبدو أن هناك أفقًا مشرقًا للغاية للإنتاج. ■



ويعاني سوق العقارات في إيران من الركود



وفي حديث أجريناه مع أمير سلطاني المؤسس والرئيس التنفيذي لمركز سلطاني لل خبراء العقاريين وأحد الناشطين في مجال الإسكان، ناقشنا تأثيرات التضخم في هذا القطاع وقضايا أخرى تتعلق بالسوق العقاري، النتائج التي يمكنك قراءتها.

يعد امتلاك العقارات

القيمة من أهم ضرورات حياة الناس؛ ولذلك فإن توظيف مجموعة من ذوي الخبرة والموثوقية والعلامة التجارية كمستشارين عقاريين يعد أحد متطلبات ذلك. تعد مجموعة مركز سلطاني لل خبراء العقاريين، التي لديها أكثر من عقد من النشاط في مجال العقارات، بمساعدة عملائنا الأعزاء من أجل تحقيق هذا الهدف من خلال تقديم أفضل الحلول وأكثر الأساليب تنوعاً. هدف مجموعتنا دائماً هو تحسين الوضع الحالي والوصول إلى نقطة أعلى، وهذا الكمال جعلنا لا نكتفي أبداً بالخطوة التي نقف عليها. نحن نعمل دائماً بجهد ونتلقى أحدث التدريبات، لأنه بالتأكيد يستحق عملائنا أفضل الخدمات وأعلى جودة وأكثرها رغبة. وفي نفس الوقت، نحن على يقين أنه بحسب وعد الله، بعد كل تقدم هناك نعمة، وبعد كل مشقة وجهد، ستأتي الراحة والسلام. هذه المجموعة متخصصة ومهنية مع مستشارين ذوي خبرة وملتزمين ومدربين بأحدث العلوم والأساليب في مجال العقارات، بما في ذلك رهن وتأجير الشقق والفلل والمكاتب والتجارية والسقيفة والصناعية وشراء وبيع العقارات. فلل وأراضي سكنية وشقق حسب الطلب والتعاونية وفلل فاخرة ووحدات تجارية وإدارية، ولها أنشطة واسعة في مجال الاستشارات الاستثمارية قصيرة وطويلة الأجل وكذلك التصميم والإشراف والتنفيذ. نحن مع العميل في جميع مراحل المعاملة من الإعلان إلى تسليم العقار وبعد النقل الرسمي، واهتمام العملاء هو اهتمامنا دائماً. سبب اختيار مركز النشاط في مدينة دماوند؛ القرب من العاصمة والطقس الملائم وصيف المنطقة. ومن هذه الميزات وجود العملاء المحتملين في المنطقة، وهذا التواجد سيعزز سوق العقارات. هناك الكثير من الأشخاص الذين سئموا من صخب المدن الكبرى ويبحثون عن حياة مريحة وهادئة في المدن ذات الحدائق.

ومن بين أسباب هذا الركود تقلبات العملة، وانخفاض السيولة في السوق، ونقص القدرة المالية للقطاع الأضعف من المجتمع في سوق الإسكان الحالي والركود التضخمي. ويؤدي الركود التضخمي إلى ارتفاع الإيجارات، وبحسب بعض المقاييس قد يكون من الممكن السيطرة على هذا الأمر؛ وبطبيعة الحال، ينبغي إيلاء اهتمام خاص للبنية التحتية. ■

أثار مدير إدارة الإنشاءات والاستثمار بشركة متاويلا أثر الاستثمارات العقارية في نمو السياحة



نظراً لزيادة الاستثمار في قطاع الإسكان وجاذبية هذا القطاع للعديد من المستثمرين، يعمل عدد كبير من الأشخاص في هذا القطاع، ونتيجة لهذا، حتى في صناعة السياحة، نرى نمو الاستثمارات العقارية وأنشطتها مما يؤدي إلى غو فرص العمل وخلق المهن ذات الصلة. لمزيد من التحقيق في هذه القضية، ذهبنا إلى محمد نداف، مدير إدارة البناء والاستثمار في متاويلا ومؤسس ومدير شركة لوكس سازه للمقاولات، وتحدثنا معه.

نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تتطور المدن السياحية في بلداننا باعتبارها البنى التحتية الأساسية في غو صناعة السياحة وقد تم القيام باستثمارات كبيرة في هذا المجال. كما قامت الحكومة بتعزيز هذا القطاع من خلال تقديم التسهيلات والدعم المالي، وقد أدت هذه الإجراءات إلى زيادة القدرة على جذب السياح المحليين والأجانب وتحسين جودة الخدمات السياحية في البلاد. ومن الجدير بالذكر أن الاستثمار العقاري في بلداننا مهم للغاية ويعتبر وسيلة آمنة للحفاظ على القيم والأصول. كما دخل معظم الأشخاص والطبقات المتوسطة العليا ورجال الأعمال مجال الاستشارات العقارية، لأن لديهم قوة مالية أعلى ورغبة في الاستثمار الآمن. باختصار، كل شيء سينتهي بالملكية. وفي مجال الاستثمار العقاري، تم اتخاذ إجراءات مهمة في المدن السياحية، والتي يمكن ذكرها على أنها تحديد المناطق المحتملة، وإنشاء بنية تحتية مريحة للمواصلات، وبناء وتطوير المدن السياحية بكامل المرافق، وجذب المستثمرين المحليين والأجانب لتحسين الجودة. من خدمة العملاء.

يعد تصريح البناء عاملاً مهماً في الحد من مشاكل تسوية الفيلات، لأن هذه المشكلة تضمن الامتثال للمعايير القانونية والفنية، وفي الوقت نفسه تمنح الانتهاكات، تزيد من أمان الاستثمار. كما أن هذه التراخيص ستعمل على تسهيل تقديم الخدمات الحضرية وخدمات البنية التحتية وكسب ثقة العملاء. وبالإضافة إلى مسألة التراخيص، هناك تحديات أخرى مثل التقلبات الاقتصادية، على سبيل المثال، مشاكل العملة، ومشاكل التمويل والاستثمار، والعقبات البيروقراطية، ونقص البنية التحتية المناسبة في بعض المناطق، والمنافسة العالية، والقضايا البيئية والاجتماعية التي يمكن أن تجعل المشاريع مكلفة.

إن خلق مزايا السياحة وخلق دخل جديد وبناء المطاعم ومحلات السوبر ماركت وغيرها في المدن السياحية يؤدي إلى زيادة فرص العمل للشباب وحل مشكلة البطالة. كما تعتبر هذه المستوطنات أحد العوامل المؤثرة في تنمية الثقافة والعادات المحلية وجذب الاستثمارات الجديدة، مما أدى في كثير من الأحيان إلى زيادة الدخل المحلي والتنمية الإقليمية المستدامة، وتعتبر هذه القضية بشكل عام أحد القضايا أجزاء مهمة من اقتصاد البلاد. ■





أقترح الرئيس التنفيذي لشركة AIC القابضة القائمة على المعرفة تحديث تكنولوجيا الإنتاج باستخدام معدات جديدة

على الرغم من أن الإنتاج هو حجر الزاوية في النمو الاقتصادي لأي بلد، إلا أن هناك اليوم تحديات لا حصر لها تواجه المنتجين وبالنظر إلى هذه القضية، ذهبت إلى الدكتور علي رضا مهرآبادي، الرئيس التنفيذي لشركة أركان السيراميك الصناعية (AIC) وأجرينا محادثة معه. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

تأسست هذه الشركة في عام ١٩٩٥ كأول وأكبر منتج للسيراميك الصناعي والهندسي وتنشط في مجال إنتاج السيراميك الهندسي بما في ذلك كريات الألومينا والسيليكا وبطانات الألومينا المضادة للتآكل وإنتاج المواد الحفازة المختلفة مثل المواد الماصة، والتي حققت إنجازات بارزة في السنوات القليلة الماضية من أهمها وحدة استخلاص الكبريت، تضم المجموعة المعرفية لشركة AIC أربع شركات سيراميك صناعية في أركان، تستخدم منتجاتها في صناعات مختلفة، أهمها كريات وبطانات الألومينا، وبطانات مقاومة التآكل، ومحفزات وحدة تجديد الفولاذ المباشر، ومحفزات وحدة استخلاص الكبريت، ومحفزات الميثينات (الألومينا والسيليكا)، والمواد الماصة (الرطوبة والمركبات الضارة الموجودة في تيارات الغاز والسائل)، ودرجات مختلفة من ألومينا ألفا بحبيبات مختلفة، وكرات سيراميك السيليكا، والطوب المضاد للحمض، وخام الحديد والهيمايتيت.

الآن، مع أكثر من ٣٠ عامًا من الخبرة، أصبحت هذه المجموعة جاهزة لمواجهة التحديات الجديدة وتنفيذ مشاريع جديدة في مختلف الصناعات، وفريق دعم العملاء الفني الخاص بها على استعداد لتقديم أي خدمات استشارية قبل وبعد البيع.

إن الحفاظ على التميز في جودة الإنتاج والحصول على العشرات من شهادات اعتماد الجودة والرضا من العملاء المحليين والأجانب، والحصول على الشهادات الدولية وإنشاء نظام الإدارة المتكامل IMS، يظهر الجهود المستمرة لهذه الشركة في تحقيق أهدافها. وباعتبارها أكبر منتج لمنتجات السيراميك، فإن هذه الشركة على استعداد دائمًا للاستجابة لاحتياجات مختلف الصناعات، وخاصة صناعة السيراميك، وذلك باستخدام المعدات الحديثة وخبرائها الخبراء.

يتم تحديث تكنولوجيا الإنتاج باستخدام معدات جديدة من أجل تحقيق منتجات جديدة تتوافق مع ذوق السوق بشكل مستمر، ويتم إنتاج منتجات عالية التقنية في الصناعات الرائدة والحديثة تمامًا التي يتم إنتاجها في البلدان المتقدمة مع البحث والتطوير في هذه الشركة فيما يتعلق بإنتاج وبحث المنتجات المذكورة أعلاه، يمكن تصور مستقبل مشرق وواعد للغاية لهذه الشركة ومساهماتها. وبالنظر إلى ذلك، فإن التخطيط لإنتاج منتجات جديدة لصناعات النفط والغاز والبتروكيماويات والصلب بهامش ربح أعلى يعد من أهم أهداف الشركة، والتي تشمل إنتاج الألومينا النشطة، وأنواع محفزات الإصلاح، والأنايبب الأنبوبية. الألومينا ومنتجات إنتاج الألومينا ألفا الجديدة مستقيمة. ■

الدكتور بيجمان رضايي شيراني، أستاذ جامعي:

صناعة الورق والكرتون تحتاج إلى دعم مخطط



إن صناعة الورق والكرتون في بلادنا، في حين تواجه التحديات، لديها أيضًا فرص فريدة في المستقبل؛ على الرغم من أن التحديات القائمة تسببت في توقف جزء من هذه الصناعة. في المحادثة التي أجريناها مع الدكتور بيجمان رضايي شيراني، أحد أساتذة الجامعات

والناشط في صناعة الورق والكرتون، قمنا بفحص الجوانب المختلفة لهذه الصناعة. نحن نقرأ أجزاء من هذه المحادثة.

نظرًا للظروف الحالية، فإن بلادنا لديها موارد أولية مناسبة لصناعة الورق، وهي وفيرة في مراكز المحافظات من حيث موارد الورق المعاد تدويره، وفيما يتعلق بهذه الموارد، يمكننا أن نذكر النفايات الزراعية في محافظة خوزستان، والتي لا تزال تشكل جزءًا كبيرًا من الموارد البكر المحتملة في هذه المحافظة لم يتم استغلالها اقتصاديًا. فيما يتعلق بالمواد المضافة المطلوبة، فإن بلادنا لديها القدرة على إنتاج معظم هذه المواد بسبب إمكاناتها الهائلة في مجال التكرير والبتروكيماويات. لذلك، إذا كان علينا أن نستمر في الاستيراد، فإن هذا العامل لا يرجع إلى عدم الكفاءة الاقتصادية لإنتاجه، بل يرجع إلى الافتقار إلى آلية متماسكة للإنتاج. بطبيعة الحال، على غرار أي صناعة أخرى، من الضروري الحصول على بعض المواد والأجزاء الاستهلاكية من الخارج، والتي ليس من الاقتصادي إنتاجها في البلاد بسبب السوق المستهدفة المحدودة.

لديناميكية أي صناعة مثل الورق والكرتون، فإن الاستيراد ضروري؛ وإلا، على غرار صناعة تصنيع السيارات، فإننا سنبتعد عن المعايير العالمية يوما بعد يوم. من الضروري أن يبتعد اهتمام الحكومة بقضايا هذه الصناعة عن النظرة التقليدية. في الخطوة الأولى، يجب على الحكومة تقديم توضيح مناسب فيما يتعلق بإنتاج واستهلاك واستيراد وتصدير موارد الورق والكرتون من خلال الهيئات ذات الصلة، والتي لا تزال غير مكتملة بشكل صحيح وسليم ولا يتم طرحها على الجمهور.

إن وجود القوى العاملة والطاقة الرخيصة، والالتزام بالظروف البيئية المتساهلة وغياب المنافسين الجادين في السوق، تسبب في هبوط معايير وحدات الإنتاج إلى ما دون الحد الأدنى الضروري، الأمر الذي يتطلب ضرورة دعم وتشجيع وحدات إنتاج الورق والكرتون من قبل الحكومة، والتي للأسف ليست الشاهد الوحيد على هذا الدعم. نحن غير مخطئين، ولكن بسبب ضعف نظام الإدارة في البلاد، فقد خلق دائمًا مشاكل خطيرة للصناعات التحويلية، بما في ذلك الورق والكرتون، كما أدى الانقطاع المستمر للكهرباء والغاز طوال العام إلى إفلاس هذه الوحدات التصنيعية. ■

قال رئيس اتحاد منتجي الورق والكرتون إن إيران متخلفة في إنتاج ورق الكتابة والصحف



في حديث مع أبو الفضل روغني كلبايكاني، رئيس اتحاد منتجي الورق والكرتون، قمنا بفحص حالة هذه الصناعة، قرأنا وصف هذه المقابلة. يبدو أن ناشط صناعة الورق والكرتون يحظى باحترام القراء. يتم تنفيذ العديد من المشاريع في مجال ورق التغليف وورق الكتابة، أحد المشاريع في شيراز والآخر في خوزستان، وستؤدي هذه الأنشطة قريباً إلى الإنتاج. في الواقع، ما يسبب تقدم وتطور هذا العمل والنشاط هو إنتاج المزيد من ورق الكتابة وورق التغليف. إن وضع إنتاج ورق الكتابة والصحف في البلاد ليس جيداً ونحن متخلفون في هذين القطاعين. مع القرارات المتخذة، فإن إحدى القضايا المهمة على الأقل للسنوات الثلاث القادمة هي إنتاج ورق الكتابة، والذي سنراه بالتأكيد في صناعة الورق في البلاد.

هذه النقابة هي واحدة من أقدم المنظمات في البلاد بخبرة تزيد عن ٣٥ عامًا ولديها درجة A + وهي من بين أفضل ٢٠ منظمة في البلاد من بين حوالي ٣٨٠ منظمة مختلفة. يتكون مجلس إدارتها من شركات كبيرة وصغيرة ومتوسطة الحجم ويعمل جميع الأعضاء نحو أهداف المنظمة وهي خدمة أصحاب المصلحة. في الوقت الحاضر، يتعاون مع هذه النقابة حوالي ١٠٤ مصانع ورق وصناعات ذات صلة مثل الطلاب والراتنج ومواد الطلاب وموردي الآلات والأشخاص الذين يرتبطون بطريقة ما بهذه الصناعة. أحد أهداف النقابة هو تقديم الخدمات المناسبة والتأخر والمساومة لأصحاب المصلحة.

في مجال ورق التغليف، نحن من بين القادة في المنطقة ولدينا العديد من المنتجات. ننتج ما يقرب من ١,٦٠٠,٠٠٠ طن منها البلاد تحتاج إلى حوالي ٦٠٠,٠٠٠ طن. لدينا ورق عالي الجودة وآلات جيدة، وتوفر منتجاتنا إمكانية التصدير على مستوى البلاد، ويمكننا توليد الدخل للبلاد. في هذا القطاع، يمكننا من استخدام التكنولوجيا الحديثة والعلوم وتحقيق العديد من النجاحات، ولكن في مجال ورق الكتابة والصحف، نحن متخلفون ولا نستطيع تلبية احتياجات البلاد. لذلك، يجب إعادة الاستثمار في هذا القطاع أيضًا. فيما يتعلق ببيع الورق داخل البلاد، ليس لدينا مشكلة حادة بسبب نقص الإنتاج، لكن الاستيراد أكثر فعالية في هذا القطاع. في صناعة التعبئة والتغليف، كان هناك نمو وتطور كبير ونحن ننتج منتجات عالية الجودة لا تلبية احتياجات البلاد فحسب، بل توفر أيضًا إمكانية التصدير. يجب أن نبحث عن أسواق التصدير، لكن الدبلوماسية الاقتصادية والنظام النقدي للبلاد يعيقان ولا يمكننا اتخاذ التدابير اللازمة في هذا القطاع؛ لذلك، يجب علينا القيام بأنشطة أكثر وأكثر اتساعاً بكل طريقة ممكنة حتى نتمكن من تصدير هذا المنتج عالي الجودة إلى العالم. ■

الرئيس التنفيذي لشركة تيراجه طهران للطباعة عدم اهتمام وزارة الثقافة بصناعة الطباعة



لسنوات عديدة، انتقد الناشطون في هذا المجال إهمال وزارة الثقافة لصناعة الطباعة. ويعتقدون أن هذا أدى إلى عدم الاهتمام بتدريب الموظفين المتخصصين بطريقة أكاديمية. يعتقد شاهرخ شيرمست، الرئيس التنفيذي لشركة تيراجه طهران للطباعة، أنه يجب تصحيح هذه النظرة أولاً ثم التخطيط للمستقبل. اقرأ أجزاء من مقابلة مع هذا الناشط في صناعة الطباعة.

في شركة تيراجه طهران للطباعة، حاولنا دائماً الحفاظ على جودة الطباعة من الدرجة الأولى باستخدام القوى العاملة ذات الخبرة والمواد الخام من الدرجة الأولى. من ناحية أخرى، على الرغم من الحظر، نحاول دائماً تحديث آلاتنا ونحاول تحقيق رضا عملائنا من خلال الحفاظ على جودتنا المستمرة من اليوم الأول حتى اليوم، وهذا جعل عملائنا أفضل الموزعين. بصفتي مؤسس هذه المجموعة، يجب أن أذكر أنه من خلال خلق جو عائلي في بيئة عملنا، حافظنا على موظفينا، مما أدى إلى زيادة رضا العملاء من خلال الحفاظ على الموظفين ذوي الخبرة.

إن أول ميزة مميزة لمطبعة تيراجه هي الوعد والحفاظ على جودة العمل، والتي شاركت فيها العديد من العوامل على مدى سنوات عديدة. وهناك فرق آخر بيننا وبين المجموعات المماثلة وهو الحفاظ على الموظفين ذوي الخبرة في المطبعة على مر السنين، فضلاً عن ضمان الجودة في حالة الإرجاع. في الواقع، فإن أكبر ميزة لمطبعة تيرزه هي عملائها، الذين يقدمون هذه المجموعة للآخرين برضا تام. إن مشكلتنا الأكبر هي الافتقار إلى التدريب الأكاديمي في الطباعة في المعاهد الموسيقية والجامعات. أيضًا، في نظام العمل في معظم المطابع التي يتم إدارتها تقليدياً، لا يملك العامل البسيط الدافع لتعلم العمل المتخصص. نحن بحاجة إلى تحفيز المتخصصين الناشطين والباحثين الشباب عن عمل من أجل تدريب المتخصصين.

للأسف، ما زلنا نبحث عن حصة من خطة التطوير السابعة التي تمت الموافقة عليها والإعلان عنها، لكن ليس لدينا أي حصة كبيرة منها. في الخطوة الأولى، يجب تصحيح هذا الرأي ثم التخطيط للمستقبل؛ ولكن الأوان قد فات الآن. فما دامت أولوية أصدقائي وزملائي هي تأمين مصالحهم الشخصية والفئوية، فإن المشاكل ستستمر. ويتعين على الزملاء أن يأخذوا في الاعتبار مصالح الصناعة والنقابات التي ينتمون إليها وأن يتحلوا بروح الالتزام والانتماء إليها حتى يتسنى حل المشاكل. ■



وأثار نائب غرفة التجارة الإيرانية وأفريقيا لقد لعبت المافيا دورا في عدم الاعتراف بإمكانات أفريقيا

كان محمد رضا فقيهي نشطاً في غرفة التجارة الإيرانية وأيضاً في غرفة التجارة المشتركة لإيران وأفريقيا منذ حوالي ٢٥ عاماً فيما يتعلق بهذه القارة. ومن بين مسؤولياته، يمكننا أن نذكر مدير قسم أفريقيا في غرفة التجارة الإيرانية وأمين غرفة التجارة الإيرانية الأفريقية المشتركة. نقرأ



أجزاء من المقابلة مع هذا الناشط التجاري الذي يشغل حالياً منصب النائب الأول لرئيس الغرفة المشتركة الإيرانية الإفريقية. تأسست الغرفة الإيرانية الإفريقية قبل ٢٥ عاماً. في المرحلة الأولى لكينيا ومن ثم شرق أفريقيا وأخيراً أفريقيا بأكملها، تم اتخاذ إجراءات مثل عقد المؤتمرات والمعارض في الدول الإفريقية وخاصة قبل العقوبات وتوقيع اتفاقيات التعاون مع غرف التجارة للدول الإفريقية في مختلف البلدان من أجل توفير الخدمات المقدمة إلى الوكلاء الاقتصاديين الإيرانيين وممت دعوة المسؤولين الاقتصاديين والوكلاء الاقتصاديين الأفارقة إلى إيران وعقدوا اجتماعات مباشرة مع الوكلاء الاقتصاديين الإيرانيين، سواء كانوا من القطاع الخاص أو الحكومي أو شبه الحكومي. بالإضافة إلى ذلك، من المهم الاحتفال باليوم الوطني الأفريقي في إيران.

أكبر التحديات التي تواجه الوكلاء الاقتصاديين هو عدم اعترافهم ببعضهم البعض، والذين، تحت تأثير شبكات الاتصال الدولية الكبيرة، لا يرون الوكلاء الاقتصاديين الإيرانيين القادمين من أفريقيا سوى الجوع والفقر وتوزيع الغذاء من قبل المنظمات الإنسانية والحياة البرية، وهم ولا تعلم أن مليارات الدولارات هي موارد ضخمة بجميع أنواعها، ففي هذه القارة معادن وأحجار نادرة وباهظة الثمن: الموارد التي يمكن نقلها إلى إيران بشكل خام وقيمة مضافة لها عن طريق الصائغين، وبدلاً من شراء المجوهرات الجاهزة من بانكوك وأماكن أخرى، دعونا نستخدم هذه الموارد الإفريقية. كما تتمتع القارة بموارد زراعية ضخمة وتضاريس قيمة؛ حتى تتمكن من حل مشكلة نقص اللحوم الحمراء في بلدنا وجميع أنواع البذور الزيتية والكافكاو والقهوة والفاصوليا والفواكه الاستوائية وآلاف السلع الأخرى. والأطراف الإفريقية، وتحت تأثير هذه الشبكات، تعتبر إيران دولة متخلفة وممزقة بالحرب؛ ولذلك عندما يأتون إلى إيران، فإنهم يتفاجأون تماماً. بالطبع سفاراتنا متواجدة في الدول المستهدفة، وسفارات عدد من الدول الإفريقية موجودة أيضاً في إيران، وعدد من الوكلاء الاقتصاديين لكلا الجانبين ينشطون في دول بعضهم البعض، لكن هؤلاء لا يستطيعون إعلام جماهير الناس. عن الحقائق.

ولأسف، وبسبب عدم الاعتراف بقدرات أفريقيا والمافيا الاقتصادية، فإن عملاء وشركات إيران ما هم إلا مصدرون للسلع والخدمات، وتجارنا مع أفريقيا غير متوازنة، وهو ما يعبر عنه في اللجان المشتركة من قبل الجانب الأفريقي. وهذا الأمر يجعل شركات الشحن غير اقتصادية للنقل في اتجاه واحد ويضاعف مشكلة النقل وخاصة النقل البحري. ■

وقال ناشط في صناعة الورق والكرتون

الاستثمار في التدريب المتخصص؛ المفتاح الرئيسي لتطوير صناعة الورق

في حديث مع عباس كاوياني، الناشط في صناعة الورق والكرتون، والذي عمل في صناعة الورق في إيران منذ ما يقرب من نصف قرن في مصانع مختلفة، قمنا بدراسة حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة. بعد أن أنهيت دراستي في أوروبا في مجال صناعة الورق وعودتي إلى إيران، كان أول مصنع بدأت العمل فيه هو مصنع أردستان للكرتون، وعملت هناك حتى تركيب هذا المصنع وإطلاقه بالكامل. بعد ذلك، ذهبت لتقديم استشارات قصيرة وطويلة الأمد في شركات مختلفة وبهذه الطريقة قدمت خدمات نالت رضاي.

تشمل المشاكل الأساسية لصناعة الورق في إيران التعليم وقانون العمل وتقلبات أسعار الصرف. في المصانع لا يتم تخصيص أي نسبة للتدريب، وكلنا ندرج بعضنا البعض بطريقة تقليدية. وفي رأبي أنه ينبغي زيادة الاستثمار في التعليم العلمي، وخاصة في مجال الورق واللب، وينبغي الجمع بين التعليم الكلاسيكي والتقليدي.

أكد بشدة على التدريب وأعتبر أن التحدي الرئيسي في صناعة الورق هو الافتقار إلى التدريب المناسب. يبدو أن مهندسينا ومستشارينا وموظفينا بحاجة إلى التحديث، لأنه بدون تحديث المعرفة، لا يمكننا التقدم من حيث تصميم الخط ومراقبة الجودة.

تتمتع بلدنا بإمكانات عديدة لإنتاج الورق من مصادر محلية مثل قصب السكر وأشجار النخيل والقطن. كما أن أشجار الحور، التي خططنا لتنفيذها في مناطق مثل مراغة وكرمنشاه، لديها إمكانيات كبيرة. تتمتع إيران بموهبة عالية في زراعة شجر الحور، ويمكنها إنتاج عجينة الورق من هذه الموارد، لكنها تحتاج إلى التخطيط السليم والتأريض، وهو واجب الحكومة والمسؤولين المعنيين.

يمكننا أن نحقق الاكتفاء الذاتي التام وتقليل اعتمادنا على المصادر الخارجية. لقد كانت العقوبات فعالة، ولكن ما أوقف تقدمنا هو القيود الذاتية؛ وهذا يعني أننا قد حددنا أنفسنا وتوقفنا عن التفكير في طرق بديلة. لدينا الكثير من الموارد في البلاد، إذا تم استثمارها بشكل صحيح، فلن نحتاج إلى السفر إلى الخارج.

وفيما يتعلق بالاستثمار في صناعة الورق في البلاد، أعتقد أن هذا المجال هو أفضل مجال للاستثمار بعد النفط والبتروكيماويات.

لتحقيق النجاح في صناعة الورق، من الضروري تحديث التدريب ويجب على الحكومة تقديم دعم جدي في هذا المجال. ويمكن للاستثمار في التعليم الحديث والمتخصص أن يلعب دوراً رئيسياً في تطوير هذه الصناعة. ■



مصممة و مبدعة في مجال الذهب والمجوهرات التطورات التدريجية في مجال الذهب والمجوهرات خلال السنوات العشر الماضية



في حوار مع كيانا كياني، مصممة ومبدعة في مجال المجوهرات والمجوهرات، ذكرت أنها تعمل بشكل احترافي في مجال تصميم المجوهرات منذ حوالي ٥ سنوات، تحدثنا عن حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هذه السيدة الفنانة؛ إعتبرت التصميم والتفكير والمقاييس مهناً متكاملة وقالت: لا نستطيع أن نقول إن إحدى هاتين الوظيفتين تتفوق على الأخرى، لأنه غالباً ما يحدث أن مصمم التفكير اليدوي يعطي خطته العقلية لمصمم المصنوعة بعد التنفيذ، وإذا لا يمكن تنفيذ تلك الخطة لأنها قريبة من ذهن المصمم، فبالنظر إلى الأمور الفنية وورشه العمل، لا يمكن أن يكون راضياً عن عمله أبداً.

وأضافت كياني: على الرغم من أنني أكملت الدورتين إلا أن معظم أنشطتي كانت تتم برنامج ماتريكس الذي كان أكثر جاذبية ومن خلاله قمت بتنفيذ كل فكرة خطرت في ذهني مباشرة في ماتريكس، وبناء على ذلك ومنذ ذلك خطأ برنامج المصنوعة أقل، وبهذه الطريقة يسهل تنفيذ الأفكار.

وقالت هذه المصممة ومطورة الفكرة أنه يمكن استخدام برامج مثل كيشات لعرض العمل، مما يوفر عملاً أفضل، وقال: هناك مشاكل كثيرة في عملية تنفيذ هذا العمل. على سبيل المثال، هناك العديد من المصممين في إيران، على مستوى العالم، يختلفون مع صاحب العمل حول تنفيذ تصميمهم. المشكلة الثانية هي أن مصممي الأفكار والمصنوعات عادةً ما يعتبر كل منهم نفسه متفوقاً على مجال عمله، لكن رأيي هو أن هذين المجالين متكاملان.

وعن شروط الترقية في هذا المجال، قالت: في مجال تصميم المجوهرات، يجب على الأشخاص أن يحاولوا تحسين أنفسهم، وإلا فإن النمو الوظيفي لا يمكن تحقيقه بمجرد اجتياز دورة والحصول على شهادة جامعية. عندما ندخل عالم الذهب والمجوهرات نرى العديد من الأشياء المختلفة ونذكر أنه علينا التخطيط لكل منها وتنفيذها بكفاءة وبأقل المشاكل التقنية. ومن ناحية أخرى، يجب علينا الترقية باستمرار ورؤية أعمال وبرامج جديدة. وفي النهاية، ذكرت أن مجال التصميم والمقاييس ليس قديماً جداً، وقال:

إن هذا المجال يتسرخ تدريجياً مع المزيد من التطورات والأبحاث، خاصة في السنوات العشر الماضية؛ لذلك، لا ينبغي لأحد أن يشعر بخيبة أمل ويجب أن يحاول زيادة مهاراته. ■



وأوضح مؤسس ومدير متجر برسته للمجوهرات عبر الإنترنت

زيادة ثقة الناس في عمليات الشراء الافتراضية



في عالم اليوم، وجدت المتاجر عبر الإنترنت مكاناً خاصاً ونظراً لخصائص الحياة العصرية، يفضل الكثير من الأشخاص إجراء عمليات الشراء من هذه المتاجر. برسته غالري هو أول متجر للذهب عبر الإنترنت في إيران، تم افتتاح فرعه الأول في عام ٢٠١٢ في طهران ولديه الآن ١٤ فرعاً في طهران وكرج وجرجان وتبريز وساري وبابول. في محادثة مع بوبا عرفاني، مؤسس ومدير متجر برسته للمجوهرات عبر الإنترنت، حالة هذه الصناعة. نقرأ أجزاء من هذه المقابلة.

هو بالضبط مثل هذا: نظرة الناس لصناعة المجوهرات معقدة وصعبة، ويبدو أن الأشخاص الناشطين في هذه الصناعة قد رسموا دائرة حول أنفسهم ولا يهتمون بأي شخص يدخل هذه الصناعة. كانت رؤيتي هي بناء اسم وعلامة تجارية في عالم المجوهرات وليس في صناعة المجوهرات. عندما دخلنا هذا السوق، لاقت التغييرات التي أجريناها في هذه الصناعة استحساناً كبيراً.

لقد كنت أرغب دائماً في امتلاك سلسلة متاجر، ومنذ أن كنت أدرس، كان هدفي هو إنشاء علامة تجارية قادرة على إنشاء سلسلة متاجر في عالم المجوهرات. مباشرة بعد أن بدأت العمل، قمت بتنفيذ فكرة إنشاء متجر إلكتروني، وكان الأمر صعباً وصعباً للغاية. نحن أول متجر مجوهرات عبر الإنترنت في إيران بدأ عمله في عام ٢٠١٦؛ واعتقد أننا نجحنا في الوصول إلى الأهداف المرجوة وحققنا هذه الأهداف إلى حد كبير.

يجب أن تتمتع العلامة التجارية بالتنوع حتى تتمكن من تلبية الأذواق المختلفة. وفي هذا الصدد ونظراً لأهمية هذا الموضوع، لدينا أكثر من ١٠,٠٠٠ نوع من المنتجات في بارسيتي.

جمهورنا المستهدف هو الطبقة الوسطى من المجتمع والشباب ومتابعي الموضة. إن التميز الكبير لعلامة برسته هو أن جميع الأعمال بدءاً من الفكرة وحتى التصميم والخطوات بعد التصميم والتصنيع ومراقبة الجودة حتى وصول المنتج إلى العميل، تتم في نفس المجمع. لقد أصبح بناء الثقة أسهل بكثير بالنسبة للأشخاص لشراء الذهب عبر الإنترنت؛ لأن الناس مروا بهذه التجربة وتحولوا عمومًا إلى الفضاء الإلكتروني. ليس فقط في صناعة المجوهرات، ولكن في العديد من الصناعات مثل الأجهزة المنزلية والملابس وما إلى ذلك، أصبح التسوق عبر الإنترنت والافتراضي أمراً طبيعياً ويسهل على الناس الوثوق به. ■



فرم اشتراک سالیانه

● حقوقی

نام شرکت: نوع فعالیت: سال تاسیس:

● حقیقی

نام و نام خانوادگی:

نشانی کامل پستی:

.....

کد پستی ده رقمی: تلفن تماس:

دورنگار: تلفن همراه:

نشانی پست الکترونیک (ایمیل):

آیا تمایل به دریافت نسخه pdf ماهنامه از طریق پست الکترونیک را دارید؟

● خیر

● بله

به همراه ارسال نخستین شماره ماهنامه کد اشتراک شما اعلام خواهد شد.

واحد اشتراک: ۸۸۸۶۴۸۳۵ - ۰۲۱

دنیای سرمایه گذاری

۱. واریز مبلغ ۴,۸۰۰,۰۰۰ تومان به

حساب شماره: ۰۱۰۱۹۶۵۰۲۹۰۰۴

و یا شماره کارت: ۶۰۳۷-۹۹۷۳-۲۵۵۰-۹۳۱۴

و یا شماره شبدا: ۰۲۹۰-۰۴-۱۹۶۵-۰۰۱۰-۰۰۰۰-۰۱۷۰-۱۹۴۹

بانک ملی ایران به نام آقای مرتضی فغانی.

۲. ارسال تصویر فیش بانکی از طریق دورنگار به

شماره: ۸۸۸۶۴۷۲۰ - ۰۲۱

۳. هزینه ارسال مجلات با پست عادی به عهده ماهنامه

و هزینه پست سفارشی به عهده متقاضی می باشد.

۴. هزینه فوق برای اشتراک ۱۲ شماره از ماهنامه هر ماه

یک نسخه است.

دنیای

دنیای سرمایه گذاری

منتخب صاحبان سرمایه و تجارت



www.dsarmaye.ir



d.sarmayeh@gmail.com



[donyaye_sarmaye](https://t.me/donyaye_sarmaye)



[@dsarmaye_ir](https://www.instagram.com/dsarmaye_ir)



WORLD OF INVESTMENT

The designer and ideator of the field of gold and jewelry brought up Gradual developments in the field of gold and jewelry during the last 10 years



In an interview with Kiana Kiani, a designer and ideator in the field of jewelry, we have investigated the state of this industry, noting that she has been working professionally in the field of jewelry design for about 5 years. We read parts of this interview.

This artist lady considered; He considered design, ideation and metrics as complementary professions and said: We cannot say that one of these two is superior to the other, because it often happens that the manual ideation designer gives his mental plan to the matrix designer after execution, and if he cannot To implement that plan as it is close to the mind of the designer, considering the technical and workshop issues, he can never be satisfied with his work.

Kiani added: Although I have completed both courses, most of my activities were done with Matrix software, which was more attractive and through it, I implemented every idea that came to my mind directly in Matrix, based on this and since that the error of the matrix software is less, in this way it is easier to implement the ideas.

This designer and idea developer said that programs like Keishat can be used for presentation of work, which provide better work, and said: There are many problems in the process of implementing this work. For example, there are many designers in Iran, at the world level, who disagree with the employer about the implementation of their design. The second problem is that usually idea and matrix designers each consider themselves superior to their work field, but my opinion is that these two fields are complementary.

Regarding the promotion conditions in this field, he said: In the field of jewelry design, people should try to improve themselves; otherwise job growth cannot be achieved just by passing a course and getting a degree. When we enter the world of gold and jewelry, we see many different things and we realize that we have to plan for all of them and implement it efficiently and with the least technical problems. On the other hand, we must constantly upgrade and see new works and programs.

In the end, he stated that the field of design and metrics is not very old, he said: this field is gradually becoming established with further developments and research, especially in the last 10 years; therefore, no one should be disappointed and should try to increase their skills.■



The founder and manager of Parasteh jewelry online store explained

Increasing people's trust in online purchases



In today's world, online stores have found a special place and due to the characteristics of modern life, many people prefer to make their purchases from these stores. Parasteh Gallery is the first online gold store in Iran, its first branch was opened in 2012 in Tehran and now it has 14 branches in Tehran, Karaj, Gorgan, Tabriz, Sari and Babol. In a conversation with Pooya Erfani, the founder and manager of Parasteh jewelry online store, we discussed the state of this industry. We read parts of this interview.

It is exactly like that; People's view of the jewelry industry is complex and difficult, and people active in this industry seem to have drawn a circle around them and are not interested in anyone entering this industry. My vision was to build a name and brand in the world of jewelry and not the jewelry industry. When we entered this market, the changes we made in this industry were very well received. I have always wanted to own a chain store, and since I was studying, my goal was to create a chain store-capable brand in the world of jewelry. Immediately after the start of Parasteh, I implemented the idea of starting an online store, which was very challenging and difficult.

We are the first jewelry online store in Iran that started its work in 2016; And I think we have been successful in reaching the desired goals and we have achieved these goals to a great extent.

A brand should have diversity to be able to cater to different tastes. In this regard and considering the importance of this issue, we have more than 10,000 varieties of products at Parasteh.

Our target audience is the middle class of society, young people and fashion followers. The great distinction of the Parasteh brand is that all the work from the idea to the design and the stages after the design and manufacturing and quality control until the product reaches the customer happens in the same group.

Building trust has become much easier for people to buy gold online; because people have had this experience and have generally turned to Internet. Not only in the jewelry industry, but in many industries such as home appliances, clothing, etc., online shopping has become normal for people.■



The head of the paper and cardboard producers union said

Iran's backwardness in the production of writing paper and newspapers

In a conversation with Abolfazl Roghani Golpaygani, the head of the paper and cardboard producers' union, we examined the state of this industry. We read the description of this interview. The paper and cardboard industry activist seems to be respected readers.



Several projects in the field of wrapping paper and writing paper are being implemented, one project is in Shiraz and the other in Khuzestan, and these activities will soon lead to production. In fact, what causes the progress and development of this work and activity is the production of more writing paper and packaging paper. The production situation of writing paper and newspapers in the country is not good and we are lagging behind in these two sectors. With the decisions taken, one of the important issues for at least the next 3 years is the production of writing paper, which we will definitely see in the country's paper industry.

This syndicate is one of the oldest organizations in the country with more than 35 years of experience and has an A+ grade and is among the top 20 organizations in the country among about 380 different organizations. Its board of directors is composed of large, small and medium-sized companies and all members are working towards the organization's goals, which is to serve the stakeholders. At present, about 104 paper mills and related industries such as paint, resin, coating materials, machinery suppliers and people who are somehow related to this industry cooperate with this syndicate. One of the objectives of the syndicate is to provide appropriate services, synergy and bargaining for the stakeholders.

In the field of packaging paper, we are among the leaders in the region and have many products. We produce nearly 1,600,000 tons of which the country needs about 600,000 tons. We have high-quality paper and good machinery, and our products provide the possibility of exporting at the country level, and we can generate income for the country. In this sector, we have been able to use modern technology and science and achieve many successes, but in the field of writing paper and newsprint, we are lagging behind and cannot meet the needs of the country. Therefore, reinvestment should be made in this sector as well. Regarding the sale of paper inside the country, we do not have an acute problem due to the lack of production, but imports are more effective in this sector.

In the packaging industry, there has been great growth and development and we produce high-quality products that not only meet the needs of the country, but also provide the possibility of export. We should look for export markets, but the country's economic diplomacy and currency system are hindering and we cannot take the necessary measures in this sector; therefore, we must do more and more extensive activities in every possible way so that we can export this high-quality product to the world. ■

World of INVESTMENT

The deputy of the Iran and Africa Chamber of Commerce raised

The mafia has played a role in misrecognizing the potential of Africa

Mohammad Reza Faghihi has been active in the Iranian Chamber of Commerce and also in the Joint Chamber of Commerce of Iran and Africa for about 25 years in relation to this continent. Among his responsibilities, we can mention the director of the Africa department of the Iran Chamber of Commerce and the secretary of the Iran-Africa Joint Chamber of Commerce. We read parts of the interview with this business activist who is currently the first vice president of the Iran-Africa Joint Chamber.



The Iran-Africa Chamber was established 25 years ago. In the first phase for Kenya and then East Africa and finally the whole of Africa, measures such as holding conferences and exhibitions in African countries, especially before sanctions and signing cooperation agreements with the chambers of commerce of African countries in different countries in order to provide services to the economic agents of Iran and Economic officials and African economic agents were invited to Iran and held face-to-face meetings with Iranian economic agents, whether private or governmental or semi-governmental. In addition, it is important to celebrate the African National Day in Iran.

The biggest challenges facing the economic agents is their lack of recognition of each other, which, under the influence of large international communication networks, Iranian economic agents from Africa only see hunger and poverty and the distribution of food by humanitarian organizations and wildlife, and they do not know that billions of dollars are huge resources of all kinds. There are rare and expensive metals and stones in this continent; Resources that can be transported to Iran in raw form and added value to them by jewelers, and instead of buying ready-made jewelry from Bangkok and other places, let's use these African resources. The continent also has huge agricultural resources and valuable topography; So that it can solve our country's shortages in red meat, all kinds of oil seeds, cocoa, coffee, beans, tropical fruits and thousands of other goods. The African parties, under the influence of these networks, consider Iran a backward and war-torn country; So that when they come to Iran, they are completely surprised. Of course, our embassies are present in the target countries, and the embassies of a number of African countries are also in Iran, and a number of economic agents of both sides are active in each other's countries, but these cannot inform the mass of people about the facts.

Unfortunately, due to the lack of recognition of Africa's capabilities and the economic mafia, Iranian agents and companies are only exporters of goods and services, and our trade with Africa is unbalanced, which is expressed in joint commissions by the African side. This issue makes shipping companies uneconomical for one-way transport and multiplies the problem of transportation, especially sea transportation. ■

CEO of Tehran Tirazheh Printing put forward

The lack of attention of the Ministry of Culture towards the printing industry



For years, the neglect of the Ministry of Culture towards the printing industry has been criticized by activists in this field. They believe that this has resulted in the lack of attention to the training of specialist staff in an academic manner. Shahrokh Shirmast, CEO of Tehran Tirazheh Printing, believes that this view should be corrected first and then plan for the future. Read parts of our interview with this printing industry activist.

In Tirazheh printing, we have always tried to maintain the first-class quality of printing by using experienced manpower and first-class raw materials. On the other hand, despite the embargo, we always try to keep our machines up-to-date and we are trying to achieve the satisfaction of our customers by maintaining our constant quality from the first day until today, and this has made our customers the best distributors. As the founder of this collection, I must mention that by creating a family atmosphere in our work environment, we have maintained our staff, which has resulted in more customer satisfaction by maintaining experienced staff.

The first distinguishing feature of Tirazheh printing is the promise and maintaining the quality of work, which has been involved in many factors over many years. Another difference between us and similar collections is maintaining the experienced staff of the printing house over the years, as well as guaranteeing the quality on return condition. In fact, the biggest distinction of Tirazheh printing is its customers, who introduce this collection to others with complete satisfaction.

Our biggest problem is the lack of academic training in printing in conservatories and universities. Also, in the work system of most printing houses that are managed traditionally, a simple worker does not have the motivation to learn specialized work. We need to motivate active specialists and young job-seekers in order to train specialists.

Unfortunately, we are still looking for a share from the 7th development plan that was approved and announced, but we do not have any significant share from it. In the first step, this view should be corrected and then planned for the future; however, it is too late now. As long as the priority of my friends and colleagues is to secure their personal and factional interests, the problems will continue. Colleagues should consider the interests of the industry and trade union they belong to and have a sense of commitment and belonging to it so that problems can be solved. ■

An activist in the paper and cardboard industry said

Investment in specialized training is the main key to the development of the paper industry



In a conversation with Abbas Kaviani, an activist in the paper and cardboard industry, who has worked in Iran's paper industry for nearly half a century in various factories, we have examined the state of this industry. We read parts of this interview.

After finishing my studies in Europe in the field of paper industry and returning

to Iran, the first factory where I started working was Ardestan Cardboard Factory, and I worked there until the installation, preparation and full launch of this factory. After that, I went to do short-term and long-term consulting in different companies and in this way I provided services that have been satisfied.

The basic problems of papermaking in Iran include education, labor law and exchange rate fluctuations. In factories, no percentage is set aside for training, and we all train each other in a traditional way. In my opinion, more investment should be made in scientific education, especially in the field of paper and pulp, and classical and traditional education should be combined.

I strongly emphasize training and I consider the main challenge in papermaking to be the lack of proper training. It seems that our engineers, consultants and staff need to be updated, because without updating knowledge, we cannot progress in terms of line design and quality control.

Our country has much potential to produce paper from domestic sources such as sugarcane, palm trees, and cotton. Also, poplar trees, which we planned to implement in areas such as Maragheh and Kermanshah, have a lot of potential.

Iran has a high talent in growing poplar and can produce paper pulp from these resources, but it needs proper planning and grounding, which is the duty of the government and relevant officials.

We can become completely self-sufficient and reduce our dependence on external sources. Sanctions have been effective, but what has stopped our progress is self-limitation; it means that we have limited ourselves and stopped thinking about alternative ways. We have a lot of resources in the country, if they are properly invested, we will not need to go abroad.

Regarding investment in the country's paper industry, I believe that this field is the best field for investment after oil and petrochemicals.

To succeed in the paper industry, it is necessary to update the training and the government should give serious support in this field. By investing in modern and specialized education we can play a key role in the development of this industry. ■

The manager of the construction and investment department of Meta Vila proposed

The effect of real estate investments in the growth of tourism



Due to the increase in investment in the housing sector and the attractiveness of this sector for many investors, a large number of people are employed in this sector, and due to this, even in the tourism industry; we

see the growth of real estate investments and its activities, which results in the growth of employment and creating related careers. To further investigate this issue, we went to Mohammad Naddaf, the director of Meta Vila's construction and investment department and the founder and director of Luxsaze contracting company, and had a conversation with him. We read parts of this interview.

Tourist towns in our country are developing as basic infrastructures in the growth of the tourism industry and significant investments have been made in this area. The government has also strengthened this sector by providing facilities and financial support, and these measures have increased the capacity to attract domestic and foreign tourists and improve the quality of tourism services in the country. It is worth mentioning that real estate investment in our country is very important and is seen as a safe way to preserve values and assets. Most people and upper middle classes and entrepreneurs have also entered the field of real estate consultants, because they have higher financial power and a desire for safe investment. In a word, everything will end in property. In the field of real estate investment, significant measures have been taken in tourist towns, which can be mentioned as identifying potential areas, creating comfortable transportation infrastructure, building and developing tourist towns with full facilities, and attracting domestic and foreign investors to improve the quality of customer service.

The construction permit is an important factor in reducing the problems of villa settlements, because this issue ensures compliance with legal and technical standards and, while preventing violations, increases investment security. Also, these licenses will facilitate the provision of urban and infrastructure services and will gain the trust of customers. In addition to the license issue, there are other challenges such as economic fluctuations, for example, currency problems, financing and investment problems, bureaucratic obstacles, lack of proper infrastructure in some areas, high competition, and environmental and social issues that can make projects costly. Creating the advantages of tourism, creating new incomes, building restaurants, supermarkets, etc. in tourist towns leads to increasing employment for young people and solving the unemployment problem. Also, these settlements are one of the influential factors in the development of local culture and customs and the attraction of new investments, which in many cases have led to an increase in local income and sustainable regional development, and this issue is generally one of the important parts of the country's economy.■

Founder and CEO of Soltani Real Estate Expert Center

Iran's real estate market is in recession

In a conversation we had with Amir Soltani, the founder and CEO of Soltani Real Estate Expert Center and one of the activists in the field of housing, we discussed the effects of inflation in this sector and other issues related to the real estate market, the results of which you can read.

Having valuable real estate is one of the most important necessities of people's lives; therefore, hiring an experienced, reliable and branded group as real estate consultants is one of the requirements for this. Soltani Real Estate Expert Center Group, with more than a decade of activity in the field of real estate, promises to help our dear customers in order to achieve this goal by providing the best solutions and the most diverse methods. The goal of our collection is always to improve the current position and reach a higher point, and this perfectionism has made us never be satisfied with the step we are standing on. We always work hard and receive up-to-date training, because surely our customers deserve the best, highest quality and most desirable services. At the same time, we are sure that according to God's promise, after every forward movement, there is a blessing and after every hardship and effort, comfort and peace will come.

This collection is specialized and professional with experienced, committed and trained consultants with up-to-date science and methods in the field of real estate, including mortgage and rental of apartments, villas, office, commercial, shed and industrial and buying and selling of villa and residential land, customized apartments. And the cooperative, luxury villas and commercial and administrative units, has extensive activities in the field of short-term and long-term investment consulting as well as design, supervision and implementation. We are with the customer in all stages of a transaction from the advertisement to the delivery of the property and after the official transfer, and the customers' concern is always our concern.

The reason for choosing the activity center in Damavand city is proximity to the capital, the favorable weather of the area. One of these features is the presence of potential customers in the region, and this presence will boost the real estate market. There are many people who are tired of the hustle and bustle of big cities and are looking for a comfortable and peaceful life in cities with gardens.

Currency fluctuations, low liquidity in the market, lack of financial ability of the weaker section of the society in the current housing market and inflationary stagnation are among the reasons for this stagnation. Inflationary stagnation causes rents to rise, and according to some measures, it may be possible to control this issue; Of course, special attention should be paid to the infrastructure.■



CEO and owner of the LC MAN brand emphasized

Facilitating the sale of prominent brands by creating beautiful designs



Due to the illegal entry of clothes into the country and the high demand of these products, domestic producers are facing many problems. Although it must be said, many of these activists in the field of fashion and clothing have many fans by improving the quality of products and balancing their prices internally, we had a conversation with Mansour Eliazi, CEO and owner of LC MAN. As one of the largest clothing factories in the Middle East, this brand has a high capacity in the production of clothing and produces its products in large numbers, and has played a significant role in the promotion of the fashion and clothing industry. We read parts of this interview.

LC MAN products include suits, linen pants, shirts, overcoats, overcoats, jackets, raincoats, sweatshirts and t-shirts. Our bigger goal is to export these goods to neighboring countries and other countries, which has been done to some extent and will be pursued more seriously in the future. It is worth mentioning that, currently, about 650 personnel are working directly and more than 1,500 people are working indirectly in this company, which will increase almost twice in the future. The purpose of producing these products is to meet the needs of all different age groups in the society, however, in this process, efforts have been made to produce clothes that are worthy of the dignity and authenticity of young Iranians and are not free of foreign models and cultures. Also, this brand is in harmony with the new patterns and methods of clothing production, and is in harmony with Iranian and Islamic principles and values. Accordingly, we have a wide audience.

Our company uses the best and most elite Turkish and Iranian designers, 20 of whom are currently working in the design department. MAN LC models are designed and produced with the inspiration of the latest European models and their compatibility with Iranian style and culture, which has been welcomed by most of the countrymen. Of course, it should be said that since 90% of our raw materials are imported, we are facing serious challenges in this sector due to the fluctuation of the currency price and its instability.

Considering that in Iran's civilization and history, clothes and its unique design have had a special place, and considering the country's large clothing market and the growth and improvement of the level of domestic production, it seems that there is a very bright horizon for production.■

The CEO of AIC knowledge-based holding proposed

Updating production technology using new equipment



Although production is considered the basis of the economic growth of any country, today there are countless challenges facing producers. Considering this issue, we went to Dr. Alireza Mehrabadi, CEO of Ardakan Industrial Ceramics Holding (AIC) and had a conversation

with him. We read parts of this interview.

This holding was established in 1995 as the first and largest producer of industrial and engineering ceramics and is active in the field of engineering ceramics production including alumina and silica pellets, anti-wear alumina liners and the production of various catalysts such as absorbents, which has made outstanding achievements in the last few years. One of the most important of which is the sulfur recovery unit catalyst. AIC's knowledge-based holding includes four Ardakan industrial ceramics companies, whose products are used in various industries, the most important of which are alumina pellets and liners, anti-wear liners, catalysts for direct steel regeneration unit, catalysts for sulfur recovery unit, catalyst retainers (alumina and silicate), absorbents (moisture and harmful compounds present in gas and liquid streams), various grades of alpha alumina with different granularity, silica ceramic balls, anti-acid bricks, iron ore and hematite.

Now, with more than 30 years of experience, this group is ready to face new challenges and implement new projects in various industries, and its technical customer support team is ready to provide any pre- and post-sale consulting services.

Maintaining the excellence of production quality and obtaining dozens of quality approval and satisfaction certificates from domestic and foreign customers, obtaining international certificates and establishing the IMS integrated management system, show the continuous efforts of this holding in advancing its goals. As the largest producer of ceramic products, this company is always ready to respond to the needs of various industries, especially the ceramic industry, by using modern equipment and its expert experts.

The updating of production technology by using new equipment in order to achieve new products in accordance with the market taste is done continuously, and the production of high-tech products in leading and completely modern industries that are produced in advanced countries is being carried out with research and development in this company. In relation to the production and research of the above products, a very bright and promising future can be imagined for this company and its shareholders. Considering this, planning for the production of new products for the oil, gas, petrochemical and steel industries with a higher profit margin is one of the most important goals of the company, which includes the production of active alumina, types of reforming catalysts, tubular alumina and new alpha alumina production products. is straight.■

The Chairman of the Board of Directors of the Value Chain Management Company of Garment Industries stated

Production of competitive products in the garment specialized town



Hoshiar Faghihi, the chairman of the board of directors of the value chain management company of the airport city garment industry, has various positions and responsibilities in his career. He is now the chairman of the board of directors of the value chain of homogeneous

clothing industries. One of the significant actions being carried out is the establishment of a garment city in the free zone and the special economic zone of Imam Khomeini Airport City. We read parts of the interview with this clothing industry activist.

This company was formed in 2023 based on the formulation of a new economic model to create a specialized and international garment trade union town with the presence of trade union officials of the Chamber of Guilds of Iran, Tehran Garment Union and Tehran Grand Bazaar. Among the general goals and development strategies of the company, we can mention the modernization and development of apparel value chain technologies, the development of specialized industrial and economic clusters in the apparel value chain, the promotion of soft infrastructure, the development of skills and capabilities, and the organization of human capital in the apparel value chain, with a competitive approach.

did The specialized union town of garment industries has been designed with the aim of reducing production costs, consolidating production capacities in order to create a brand and economy of scale, competitive production, entering global markets and benefiting from the knowledge of humanity as well as using foreign direct investment. According to the existing global experiences and the listed cases, there is a possibility of quantitative and qualitative development of the garment industry and, accordingly, the development of the value chain in our country.

Regarding the capital supply model, I must say that despite the existence of 33 thousand 690 production units, especially 8 thousand production units in Tehran, and the capacities that the specialized garment town has created for itself by establishing in the free and special economic zone and a special economic model. does

Examining the production process in the country shows the fact that we do not have a model for moving from home industries to guilds and from guilds to small and medium industries and large and international units; Therefore, we must use a model that will ultimately keep our production units active. This is a general picture of the state of domestic production, which leads to a decrease in quality, the impossibility of research and development, and the need for foreign technology and raw materials, and as a result, an increase in the cost price, no provision of proper after-sales services, a continuous decrease in productivity, and lack of competitiveness. The existence of the goods and the lack of satisfaction of the members of the society with the Iranian goods.■

World of
INVESTMENT

Parsian and Jameh Gostar brand manager suggested

Fluctuating prices of raw materials is a big challenge for garment manufacturers

In recent years, some domestic clothing brands have produced products that can compete with well-known foreign brands by complying with quality standards, up-to-date designs and paying special attention to the opinion of customers. In a conversation with engineer Mahmoudreza Aghapour Alishahi, manager of Parsian brand and Jameh Gostar brand, we have reviewed the current state of the clothing industry. We read parts of this interview. We read parts of this interview.

Jameh Gostar brand was established in 1989 in Valiasr Street with the cooperation and partnership of Mr. Azim Pour in the field of clothing production. The field of activity of this brand is the production of all kinds of clothes and uniforms for offices and organizations and covers the needs of factory workers. Parsian brand was also started in 2002 by me, taking advantage of many years of experience and relying on knowledge and new technologies, with the aim of producing in a different way from its background. The design and production team of the Parsian brand, with a detailed study and examination of the world's fashion and all-industrial sewing, as well as research in the Iranian market, provides the best products with the highest quality, equal to the HSE standards of factories and contracting parties, at the disposal of dear employees and craftsmen throughout The country places. We follow 3 important principles in designing and producing products; That is, we pay attention to the quality and durability, beauty and diversity of the product, and we move in harmony with the most creative fashions of the world and create a stylish, modern and comfortable look for our customers. Today, with more than 30 years of experience in the fashion and clothing industry, with the cooperation of prominent university professors and elite designers, the Parsian brand has become one of the most well-known corporate clothing brands.

Most of our colleagues are also concerned about the supply of high-quality raw materials from abroad, while if the relevant ministries and institutions enter into this problem, which cannot be solved internally, we will not face much of a problem in the clothing sector, and it will be a big step towards improvement. Remove the garment industry. In my opinion, a working group should be formed in the related agencies and organizations to meet the needs of all sectors of this industry.

In the horizon of 2029, this company will be in the first place in the value chain of the country's clothing industry and in a position with features such as the leader in job creation as the most job-creating company in the country, with a national and international brand with competitive power in global markets, an efficient and complementary value chain in interconnected stages. Design, supply, manufacture, distribution and sales and advanced hard and soft infrastructure in the entire value chain.■



3

World of Investment
No 93 • August 2024

Clothing is the first social need of Mankind



Seyed Mohammad Moghadasi
Member of the Board of Directors of the Society of Textile Specialists

As one of the leading and popular industries in the world, the clothing industry has attracted the attention of many countries. Clothing is the last part of the supply chain in the textile industry, which alone is a high value industry in which design and fashion play an important role. Clothing is the first social need of mankind and it has expanded to such an extent that its economic burden alone can include the economic and industrial growth of a country. Fashion, which is very important and decisive in the structure of clothing, causes economic prosperity. Clothing is a job-creating industry that expands with population growth and increased demand. The Director General of Textile and Garment Industries of the Ministry of Security has stated that in 2023, we have witnessed a stable situation in the supply of raw materials and investment growth of more than 30% in the textile and garment industry. Also, a member of the Tehran Chamber of Commerce stated that the export of clothing in the world is 18 thousand billion dollars, which unfortunately reaches only 70 million dollars in Iran.

But the garment industry in Iran has many potentials that must be turned into reality. The significant presence of manpower is one of the very important and good advantages of the garment industry. When a country is prosperous in this industry, its unemployment rate decreases significantly. All jobs in the clothing industry are among the jobs that newcomers can learn quickly, and it will be much easier to train new workers in the clothing industry compared to other industries. As mentioned, clothing has the highest added value to goods from the textile industry. Despite all the mentioned cases, Iran's garment industry market is facing threats, some of which can be mentioned.

- The high cost of production, which has made Iranian clothing more expensive compared to imported clothing. Of course, it must be acknowledged that the wage level of Iranian workers is much lower than the world wage.
- Renovation in the textile industry is not paid attention to and its conditions and facilities are not provided. The existence of severe sanctions is a big obstacle in this way. An industry that needs high-quality and suitable feed to its final chain; It means to inject clothes.

According to the mentioned cases, Iran could take advantage of its advantages in economic development and growth, but it has given its place to competitors such as China and Bangladesh, which produce a quarter of the world's consumer clothing. We should be aware that we, who are still among the top countries in terms of sewing and design, have not yet found our true position in the world's clothing industry and have not yet been able to industrialize our powerful clothing. ■

CEO of Novira portfolio Management Company

We are looking to optimize efficiency and reduce investment risk



Although many efforts have been made in recent years to introduce portfolio management companies, the function and importance of these companies are still unknown to some investors, or their expectations from these companies

are not based on principles and science. In order to further investigate this issue, we had a conversation with Hadi Shabani, CEO of Novira Stock Portfolio Management Company. We read parts of this interview.

This company is one of the active companies in the field of asset management and investment in Iran, which helps investors to achieve their financial goals by focusing on professional management and providing diverse services in the field of portfolio management. The main activities of Novira stock portfolio management company; It includes managing investment portfolios for individuals and legal entities, providing investment advice and designing suitable financial strategies for customers, and by using an expert, experienced team and professional analysis, it has sought to continuously improve the performance of investment portfolios and increase profitability for customers. This company also allows customers to choose diverse and appropriate investment portfolios according to their financial conditions and personal goals. Risk management, analysis of financial markets and selection of the most optimal assets are among the measures that Novira takes to ensure the success of investments.

In response to the fluctuations of the capital market and the decrease in public trust, the Novira portfolio management company has taken effective measures to attract and retain investors, one of the most important of which is the emphasis on professional and specialized management in the field of portfolio management and investment. Using a team of experts, experienced and professional analysts, this portfolio management company has been able to design and implement strategies that fit the needs of investors in complex market conditions. Another measure is the diversification of financial instruments so that investors can use a wide range of financial instruments with their own analysis.

One of the obvious advantages of this portfolio management company over other portfolio management lies in the variety of products and their innovations in asset management. Emphasizing transparency and continuous communication with clients, this portfolio management company has won the trust of investors by providing accurate and regular reports and allows them to rely more confidently on the portfolio management decisions of the company and for the year Jari has also considered various development plans. ■

Small industries are the accelerator of economic development in the next decade



Dr. Morteza Faghani
Member of Tehran
Chamber of Commerce

Small industries have a very special role and position in the economic growth and development of any country. Today, in most countries of the world, small industries are playing a role in various aspects of society, industrial production and service provision. The prosperity and expansion of small industries has an undeniable impact on

industrial development, fair distribution of income, job creation and increase in added value. In fact, the development of small industries can be mentioned as the key to the economic development of the next decade.

Any planning for industrial and economic development of the country, job creation, development of non-oil exports and innovation will not be possible without the support of small industries.

One of the very important features of small businesses is their complementary role to each other; This means that instead of huge investment in a production unit, a set of small companies can form a production chain and each of them can take over a part of the production, which will increase the industrial prosperity. Also, if small industries are set up next to large units and take over part of the production, costs will be reduced and production will increase.

Currently, there are more than 50,000 small industrial units (SME) in our country that operate under the regulations related to small enterprises. This number of industrial units includes about 94% of the country's industries, but 43% of industrial employment is created by these companies. 14.5 percent or one sixth of our country's gross national product in the industrial sector belongs to small industries. Also, these industries comprise less than 10% of the export volume and about 18% of the added value of the country's industrial sector. However, on average, more than 35% of the export volume of developed countries is derived from the production of these small-scale industrial units, and it also includes about half of the gross domestic product of developed countries.

Small industries contribute to the development of countries by contributing to the gross domestic product (GDP), creating jobs, generating income, distributing wealth and reducing poverty, and are known as an important tool in the economic growth of any country.

Also, SMEs play a vital role in increasing the economic growth, promotion and dynamism of Japan and are an integral part of regional economic activities in many parts of this country, so that 99.2 percent of business activities or in other words 5.7 million entities or Institutions in Japan are in SME format. Also, SMEs cover 70-80% of all employment in the Japanese economy, and 60% of them are directly or indirectly related to large companies active in the industry. All these statistics and figures are proof of a fact and show the high position and importance of small industries in the industry and economy sectors. Here you can better understand why these industries are mentioned as the key to economic development in the next decade. because other countries have well realized the high importance of small industries and their positive effects; An issue that we should not neglect in our country.■

The key to the transformation of the clothing and textile industry is in the hands of designers



Farhad Amirkhani
Chief Editor

Design and fashion creation, especially in the clothing and textile industry of our country, is a somewhat unknown science that despite the existence of translated texts and writings about it; But it still has the lowest value in the clothing and textile production and supply chain of our country. This is not surprising;

because this problem is rooted in the educational topics and basic courses, because during the period of education, it is rare to find a student who has learned the science of art according to what is customary in the modern world through the class and existing textbooks.

More than 90% of the fashion and clothing designers in our country are women, and this group also tries to create products for 84 million and 900 thousand Iranians, of which only 42 million and 900 thousand are men, in a space far from the market. , the brand with a national identity should be studied and modeled; But we still see that unfortunately this important part of the industry still does not have a union cohesion and only they and their works are used in conferences and festivals as a cultural and sometimes artistic tool.

Now the design profession has become one of the most lucrative jobs in the world. For example, the average income of a fashion design job in Canada is about 54 thousand dollars per year, and this amount is 100 thousand dollars per year in Turkey. Currently, in France, the average annual income of a designer is 80,000 euros, which can be increased according to the creativity, fame of the person and the added value that he creates in the finished price of a product.

Now, the design job is also classified into different fields depending on the specialization, and people can choose their fields according to their interest. Among them, we can design clothes for theater and cinema, design clothes for special people, fashion and fashion blogger, illustration, shawl and scarf or coat designer, sewing workshop, fashion and fashion writer and journalist, fabric printing designer, production manager of printing workshops and Cooperation with universities, clothing production and textile units, etc. pointed out. It should not be forgotten that the key to the transformation of the clothing and textile industry of our country lies in the hands of designers and artists, and just as the holders of this science and art were able to transform the world in developed countries, in our country they may also be able to create a new perspective and a brand with a national identity. to create Certainly, in order to realize such an ideal, they should be given a field and the ground for the realization of a great event should be provided.■



“World of Investment”

A smart choice to enter the Iranian business market

Iran, a country with a civilization spanning thousands of years and with a strategic geographic location, has many opportunities and capabilities to invest in oil, gas, minerals and various industrial infrastructures. The presence of diverse climates and rich historical monuments added to its unique tourist attractions. In addition, Iran's convenient and cheap access to more than one billion people in the world in its neighboring countries and via the Silk Road, created a special export advantage for us; therefore, smart entry in various sectors like industry, services, trade and new companies can bring huge profits to the investors.

“World of Investment” seeks to provide a clear new window into the growing Iranian economy, full of innovative opportunities, by providing clear and honest information as a trusted advisor. Direct communication with companies active in the Iranian business environment, particularly in the fields of industry, energy, services, transportation, finance, finance and insurance, as well as innovative business, utilizing the expertise of experts along with hiring young, enthusiastic and expert journalists to investigate issues from the point of view of industrialists and entrepreneurs Iranians, considered the main task of the “World of Investment” magazine.

“World of Investment” is proud that the first Iranian magazine published in three languages per month in Persian, English and Arabic languages is published by the private sector and widely distributed in the Iranian business sector. Dear Readers; we value your trust, our efforts to continually improve and increase your satisfaction are part of this group's roadmap better respond to the needs of our audience.

Dear readers, you can contact us to include your content and advertisements.

Selected Topics In This Number



The head of the paper and cardboard producers union said
Iran's backwardness in the production of writing paper and newspapers



The manager of the construction and investment department of Meta Vila proposed
The effect of real estate investments in the growth of tourism



Founder and CEO of Soltani Real Estate Expert Center
Iran's real estate market is in recession



CEO and owner of the LC MAN brand emphasized
Facilitating the sale of prominent brands by creating beautiful designs



CEO of Novira portfolio Management Company
We are looking to optimize efficiency and reduce investment risk



The designer and ideator of the field of gold and jewelry brought up
Gradual developments in the field of gold and jewelry during the last 10 years



CEO of Tehran Tirazheh Printing put forward
The lack of attention of the Ministry of Culture towards the printing industry



The Chairman of the Board of Directors of the Value Chain Management Company of Garment Industries stated
Production of competitive products in the garment specialized town

Concessioner and Chief Executive Officer:

DR. Morteza Faghani

Editor In Chief:

Farhad Amirkhani

Commercial Manager:

Sara Nazari

Translator:

Said Edalatjoo

Contact Us

Add: Unit 3 , No 27, Marzban Nameh Alley, Shahid Mofatteh Ave. Tehran, Iran

Zip Code: 1588866344

Tel: +9821 -88864835-37

Fax: +9821 -88864720

To receive the full version of the monthly, please refer to the following

news site: www.dsarmaye.ir

E-mail: d.sarmayeh@gmail.com

ASEMAN
HOTELS



گروه هتل های آسمان

www.asemangrouphotels.com



هتل آسمان



اصفهان، خیابان مطهری



هتل سارو



اصفهان، میدان نقش جهان، خیابان حافظ



هتل یارک



اصفهان، خیابان امام خمینی



آسمان زوبار



کیش، بلوار موج

به زودی...



میل پروزی PIROOZY HOTEL

اقامت‌های خوش‌خاطرهای ماندگار

به پشتوانه ۵۰ سال تجربه، به سوی پیشرفت و توسعه



هتل پیروزی دارای ۱۲۰۰ باب انواع اتاق، سوئیت‌های مجلل و آپارتمان، کافی‌شاپ و رستوران گلشن راز، رستوران ایرانی و فرنگی، پارکینگ و اینترنت رایگان، سالن‌های همایش، استخر و باشگاه ورزشی، خشکشویی، کافه، رستوران گلشن راز، آرایشگاه و فروشگاه، آژانس مسافرتی و خودپرداز.

آدرس: اصفهان، میدان امام حسین، ابتدای چهار باغ پایین



@Piroozyhotel



031-32009



www.piroozyhotel.com

اولین مرکز تخصصی پوشاک پرسنی و تبلیغاتی با ۳۵ سال تجربه



(افتخار ما انتخاب شما - انتخاب شما اعتبار ما)

صنایع پوشاک پارسیان با بیش از ۳۵ سال تجربه در تولید انواع پوشاک پرسنی و تبلیغاتی توانسته تمام اقلام را به صورت یکجا و در یک مجموعه با بهترین کیفیت و رعایت تمامی قوانین HSE تولید و تمویل نماید.

توضیح اینکه این ویژه گی منمصر به فرد نه تنها موجب تشفیص بهتر نیاز پرسنل، بلکه تمام سلیقه ها را به صورت تهیه یک فایل اختصاصی مهت تک تک پرسنل متی بعد از گذشت هندی ماه می توان با رجوع به آن دیگر نیاز به سایزگیری مجدد نخواهد بود و با تهیه "یک نمونه" نهایی با همان کیفیت تمویلی رضایت مشتری خود را جلب نموده و از سرگردانی و اتلاف وقت جلوگیری می نماید.

مال با تمام این اوصاف به نیاز متقاضی ارج می نهیم و همواره با مشاوه رایگان بالاترین کیفیت را با بهترین تنوع تولید می کنیم. ۳۵ سال تجربه به ما آموخته است که در ابتدا در فرید مواد اولیه نهایت دقت را بکار بندیم تا بتوانیم حداقل قیمت را با بهترین کیفیت ارائه شده در دور رقابت با رقبای خود موفق و سر بلند باشیم.

این موسسه در تمام محصولات خود کارانتی کیفیت را لحاظ میدارد و اگر امیانا پناچه مشکل کیفیتی مشاهده شود، بدون کوچکترین عذری آن را مرتفع خواهیم نمود.

ما به اصالت نام خود (پارسیان) همچون گوهری زرین ایمان داشته با تکیه بر الطاف الهی و با بهره گیری از تجربه اساتید و بهترین ماشین آلات روز دنیا، و وجود طراحان ماهر دانشگاه سعی در ارتقاء تنوع و کیفیت داشته و همواره برای ادامه راه چشم اندازهای منمصر بفردی داریم و همیشه با کنترل دقیق تک تک عوامل تولید پاسفگوی نیاز مضاطبین خود هستیم. همکاری با انجمن های فیرین با بهترین و حداقل قیمت تمام شده رسالتی هست که همه ساله به آن پایبندیم و در کل کشور اجرا می کنیم.

مجموعه هایی که افتخار همکاری شان را داریم عبارتند از:

شرکت های پتروشیمی، صنایع فولاد، کارخانجات مواد غذایی، ادارات و شرکت های دولتی و خصوصی و کارخانجات تولید سیمان، بیمارستانها، نیروگاهها، هواپیمایی، شرکت های نفتی و... که علاوه بر تولید اقلام سازمانی و فرم (آقایان و خانم ها) تولید پوشاک تبلیغاتی در انواع مختلف را در کارنامه خود داریم.